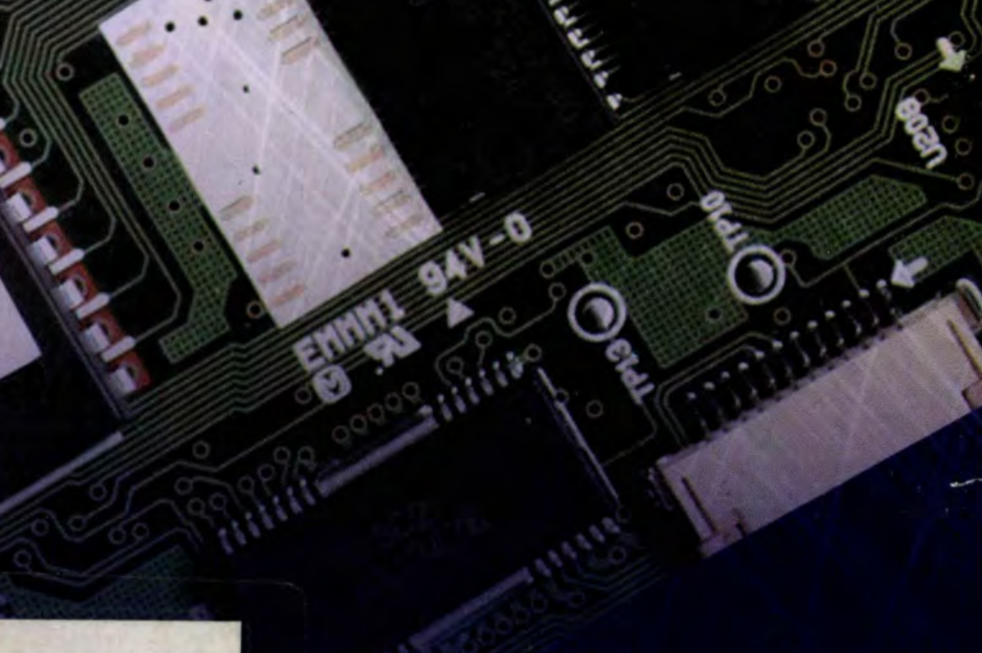
La Industria Costarricense frente al Siglo XXI



NOTAS Y DOCUMENTOS PARLAMENTARIOS

Asamblea Legislativa

LA INDUSTRIA COSTARRICENSE FRENTE AL SIGLO XXI

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica

ASAMBLEA LEGISLATIVA
DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA

La Industria Costarricense Frente al Siglo XXI

Nº 6
Colección Notas y Documentos Parlamentarios
San José, 2000

Colección Notas y Documentos Parlamentarios Nº 6

Editor: José Alberto Briceño Solano

Diseño Portada: C&M Comunicación y Mercadeo, S.A.

Edición de los Originales: C&M Comunicación y Mercadeo, S.A.

Diagramación: Xinia Benzoni Fuentes

Impresión: Inversiones Benzoni Fuentes

ÍNDICE

III.- Hacia un sistema de apoyo a la industria costarricense

PRÓLOGO

Carlos Vargas Pagán
Presidente de la Asamblea Legislativa

Como parte de sus actividades en pro de la educación y de la participación de los ciudadanos, la Asamblea Legislativa, ha venido desarrollando durante la legislatura 1999–2000, un programa de foros dedicados al enjuiciamiento crítico de los problemas sociales más trascendentales, con el propósito de estimular el intercambio de ideas y opiniones entre legisladores y representantes de los diversos sectores de la sociedad costarricense.

Esos foros se han ocupado de temas tales como los retos de la producción agrícola e industrial, las expectativas de la pequeña empresa, los probables efectos de los tratados de libre comercio, y otros que también tocan los aspectos cruciales de la vida social presente y que, por ello, constituyen las preocupaciones prioritarias de la ciudadanía.

En las discusiones han participado profesionales de la más alta calificación en las respectivas materias, autoridades científicas, ciudadanos preocupados por encontrar caminos valederos, además de diputados, en quienes recae la responsabilidad de darle expresión formal a las soluciones con que deben enfrentarse aquellos problemas.

El programa de foros ha contado con el apoyo de las universidades públicas, gracias a un convenio celebrado entre la Asamblea Legislativa y la Comisión Nacional de Rectores, con el propósito de que los temas de mayor interés nacional se discutan en el Parlamento, con un nivel académico y práctico tan alto, que las publicaciones que las contienen serán sin duda documentos de obligada consulta, capaces de orientar la actividad de importantes sectores de la sociedad, incluida la función legislativa.

La presente publicación sobre «La industria costarricense frente al Siglo XXI» recoge las exposiciones formulados por panelistas y participantes de los foros dedicados a los temas «La visión de la industria de cara al siglo XXI», «Acciones hacia la internacionalización de la pequeña y la mediana industria» y «Hacia un sistema de apoyo a la industria costarricense», los cuales se celebraron los días 16, 23 y 30 de setiembre de 1999, en el Salón de Expresidentes de la República de la Asamblea Legislativa.

Dichos eventos fueron parte del ciclo que sobre el desarrollo industrial, organizó la Asamblea Legislativa en colaboración con la Cámara de Industrias, además de la colaboración de las universidades estatales.

El primero de los foros mencionados, acerca de la industria de cara al siglo XXI, fue una profunda y valiosa reflexión emprendida por el Parlamento y las universidades, en un momento en que Costa Rica se enfrenta a cambios decisivos y en el cual es indispensable precisar el papel que deberá jugar en el siglo que comienza, el sector industrial de la economía, y qué elementos, transformaciones y políticas se deben adoptar desde ahora, si queremos alcanzar un nivel de bienestar, democráticamente creado y compartido entre todos los sectores de la población.

En el foro «Visión de la industria de cara al Siglo XXI» participaron como panelistas, el Dr. Fernando Machado, Director de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial en Centroamérica (ONUDI), don Marco Vinicio Ruiz, Presidente de la Cámara de Industrias, y don Samuel Guzowski, Ministro de Economía, Industria y Comercio. Don José Andrés Masís Bermúdez actuó como moderador.

En cuanto al debate dedicado a las acciones hacia la internacionalización de la pequeña y la mediana empresa, estuvo a cargo de los expositores Dra. Anabelle Ulate, Directora del Instituto Interamericano de Ciencias Económicas y profesora de la

Universidad de Costa Rica; don Gabriel González, Primer Vicepresidente de la Cámara de Industrias de Costa Rica, y don Guido Alberto Monge Fernández, diputado, especialista en el tema, materia sobre la cual también es consultor internacional. El moderador de este cónclave fue el Rector de la Universidad de Costa Rica, Dr. Gabriel Macaya Trejos.

En la reunión dedicada al estudio de un eventual sistema de apoyo en favor de la industria nacional, intervinieron el Dr. Henry Mora, de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional; el Dr. Jack Liberman, Segundo Vicepresidente de la Cámara de Industrias; el Dr. Fernando Gutiérrez Ortiz, Viceministro de Ciencia y Tecnología, y el diputado José Manuel Núñez González. El Dr. Alberto Salom, de la Universidad Nacional, actuó como moderador.

Con la presente publicación, el Directorio de la Asamblea Legislativa entrega a la consideración de la comunidad, un importante producto del programa de foros nacionales, con la seguridad de que el mismo es un valioso aporte a la búsqueda de soluciones positivas para los problemas fundamentales que enfrenta el pueblo costarricense.

San José, enero de 2000.

I

VISIÓN DE LA INDUSTRIA DE CARA AL SIGLO XXI

Dip. Carlos Vargas Pagán

En la actualidad, muchos países luchan por encontrar la forma de consolidar sus procesos de crecimiento económico, principalmente después de la crisis de los años ochenta, la cual fue más grave para unos países que para otros, en particular para Costa Rica.

Como producto de ese esfuerzo, las naciones han evolucionado hacia nuevas formas de producción, nuevos esquemas de cooperación internacional y nuevas valoraciones de su identidad cultural. Esto es aún más evidente en el caso de los países en vías de desarrollo.

En nuestro caso, la dinámica de crecimiento ha cambiado radicalmente: de un proceso de crecimiento basado en la disponibilidad de los recursos naturales, característico de los países menos desarrollados -en los que la competitividad internacional se centraliza en el uso de una fuerza de trabajo abundante y con bajos niveles de calificación, así como unos recursos naturales también abundantes y con bajos niveles de procesamiento y especialización- se ha pasado al concepto de una economía impulsada por la inversión.

Este nuevo concepto de desarrollo consiste en la posibilidad que tienen los recursos productivos, de alcanzar mayor especialización y mejor elaboración; en otras palabras, que el crecimiento económico se basa en la producción de bienes y servicios más sofisticados y con un mayor valor agregado.

Para que los países puedan ubicarse dentro de este nuevo estrato productivo, requieren personal más calificado, mejor infraestructura en transportes, telecomunicaciones, energía y otros servicios; así como mayor competencia, tanto en el nivel local como en el internacional. Además de este cambio, en las bases del crecimiento de los países, la innovación tecnológica de los procesos productivos genera una forma más avanzada y ventajosa de difundir competitividad.

En este sentido, la competitividad internacional se define, en las empresas individuales, en términos de la relación entre los precios y la calidad del producto o del servicio.

Asimismo, es obligación de las empresas nacionales competir eficientemente en el mercado internacional; pero, además, tienen que presentar al país como un destino deseable para la inversión extranjera. Los empresarios constituyen el motor del desarrollo económico de un país y Costa Rica necesita que los empresarios cumplan esa función.

No obstante, hay otros factores que determinan la competitividad de los productos y que no están directamente relacionados con los empresarios; por ejemplo, la infraestructura portuaria y la aeroportuaria, las carreteras; la calidad, la cantidad, la oportunidad y los precios de los servicios públicos son responsabilidades que el Estado debe resolver, aunque no necesariamente proveer.

Por lo tanto, todos los sectores productivos del país requieren una acción inmediata para resolver los problemas actuales; pero, más que eso, es necesario establecer un plan estratégico a largo plazo que nos permita proveer las obras necesarias para canalizar una creciente producción nacional.

Otro aspecto en que el Estado debe mantener políticas claras es el entorno en que se desarrolla la actividad productiva, el cual debe favorecer la competitividad internacional. Una macroeconomía

estable representa un elemento fundamental para planificar la producción.

Por otra parte, el marco regulatorio representa el esquema en el cual se establecen las relaciones productivas de los empresarios, tanto nacionales como extranjeros, y constituye un eslabón fundamental en la cadena productiva y en la competitividad de la producción nacional.

De cara al nuevo siglo, la tecnología es el eje del proceso de internacionalización de las economías y el ligamen fundamental en un mundo cada vez más interdependiente.

El impacto de los progresos tecnológicos está afectando dramáticamente la producción, al reducir costos, al establecer cadenas de valor más estrechas y al determinar nuevos esquemas de contratación y programación; esto no sólo genera nuevos esquemas productivos, sino también una mayor exposición de las empresas a la competencia internacional. Estos elementos deben ser tomados en consideración a la hora de establecer prioridades para buscar un proceso de crecimiento de la actividad productiva nacional.

Costa Rica requiere potenciar al máximo sus ventajas competitivas, y lograrlo es responsabilidad de cada uno de nosotros, y un deber de la sociedad costarricense como conjunto.

Si observamos este panorama, así como los elementos básicos que lo integran, y nos preguntamos ¿qué tenemos?, encontraremos un país que todavía no ha logrado establecer con precisión una política industrial que sirva de herramienta fundamental para adquirir posiciones de ventaja en el siglo XXI. Formular esa política es una tarea ineludible e impostergable.

Por otro lado, en días recientes, la prensa nacional ha ofrecido datos importantes extraídos de la encuesta que llevan a cabo los empresarios, y la situación que presentan esos datos es realmente

preocupante, porque demuestran que la economía ha perdido dinamismo; que los sectores agropecuarios y los de construcción están decreciendo aceleradamente y que se vislumbra un estancamiento en el empleo.

Opiniones autorizadas atribuyen el origen de esta situación al desarrollo de una economía dual, en la que lucha un grupo empresarial local, con condiciones poco competitivas, frente a otro dinámico, de exportaciones, con regímenes especiales de exoneraciones.

Frente a esa dualidad existente en el mundo de la industria ¿cómo se pueden favorecer las pequeñas empresas domésticas locales? ¿Se logrará, por medio de políticas claras y específicas, que este ejército de empresas nacionales pueda incorporarse al fenómeno de la exportación?

Estoy seguro de que este seminario nos permitirá crecer como país y como costarricenses, pues su único propósito es lograr un país más rico y próspero.

Dr. Fernando Machado

Dividiré mi intervención en tres partes: primero, quiero referirme al futuro inmediato del desarrollo industrial, más bien como extrapolación de las tendencias y características del desarrollo industrial actual, para continuar con el tema -como lo mencionó el Presidente Vargas Pagán- de que una política industrial explícita que reúna el consenso nacional del sector privado, del sector público y de las instituciones de apoyo, es un imperativo para que el país tome decisiones importantes en términos de orientar ese desarrollo industrial futuro. Posteriormente, haré unas reflexiones sobre el contexto económico social actual y su extrapolación en algunos escenarios alternativos futuros, que podrán condicionar ese desarrollo industrial.

Si se observan algunos números sobre la evolución del mundo en el milenio pasado, del año 1000 al año 1999, se podrá evidenciar que en el año 1000 teníamos una población de doscientos setenta millones de personas; que en el año 1700 teníamos seiscientos millones y que actualmente hay seis mil trescientos millones de personas en el mundo.

El PIB mundial en el año 1000 era de treinta y cinco millones dólares en términos de poder de adquisición constante, (dólares de 1990); en 1700 era de cien millones de dólares, y en este momento es de cuarenta y un mil millones de dólares.

El ingreso per cápita en 1766, dentro de sus limitaciones como indicador, era de ciento treinta dólares en el mundo, y hoy es de seis mil quinientos ocho dólares.

Así, de 1700 a 1999 se puede observar una explosión brutal de población, con base en el PIB y en el ingreso per cápita; o sea, del año 1000 al 1700 no hubo mucha variación. ¿Qué pasó en el año 1700? Como se sabe, es el alma del desarrollo industrial, más bien es un año presionado por necesidades de expansión del comercio mundial -estos son datos emitidos por la Universidad de California, en Berkeley, los cuales demuestran que la importancia de la manufactura del desarrollo industrial está íntimamente asociada a la expansión del comercio mundial.

Muchos creen que Costa Rica va hacia una economía de servicios y que la manufactura ya no es tan importante. En nuestro país, menos del 18 por ciento del PIB es del 6 por ciento de empleo. Aunque representa más del 50 por ciento de las exportaciones, si se observa cómo es la economía mundial actual, se infiere que tiene una preponderancia avasalladora en el sector servicios y, precisamente, es en la economía de los Estados Unidos donde la mayoría de los empleos está hoy en el sector servicios.

Sin embargo, si se analiza la evolución del PIB de los Estados Unidos, desde 1979 a abril de 1999, se puede encontrar que el

crecimiento del PIB fue del 69 por ciento y el crecimiento de la producción industrial puede ser de 36 por ciento. Es decir, el crecimiento de la producción industrial fue superior a la tasa de crecimiento del PIB.

Si bien la manufactura ha caído de un 24 por ciento a un 14 por ciento, este sector sigue siendo de mucha importancia para la economía de los Estados Unidos. Hay que reconocer, adicionalmente, que se estima que más del 50 por ciento de los servicios están, de una u otra manera, vinculados a la actividad manufacturera. En Gran Bretaña, por ejemplo, la manufactura genera el 66 por ciento de las exportaciones de bienes y servicios.

Por otro lado, es importante preservar el medio ambiente. Según la Coordinación de Desarrollo Ecológico del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, según sus siglas en inglés), y su evolución anual para Estados Unidos y Canadá, sin incluir México, la industria de Estados Unidos y Canadá emite anualmente mil doscientos veinticinco millones de kilogramos de «poluyentes». De ese total, ciento ochenta millones de kilos por año corresponde a agentes químicos cancerígenos.

No se debe dejar la manufactura a ella misma; es necesario mantener una política de desarrollo sana y ecológicamente beneficiosa; eso representa una oportunidad de crecimiento económico crucial para el país.

También, se debe plantear cómo pueden sobrevivir las empresas industriales del país, en términos de su competitividad, dado el proceso de globalización.

Ese proceso de globalización ha propuesto varios niveles de competitividad. Primero, un nivel de competitividad estructural, relacionado precisamente con la política macroeconómica, con el nivel de las tasas de interés (si están determinadas en función de la remuneración de los capitales, o de la necesidad del sector comercio,

o si toman en cuenta al sector industrial), y con la política económica como factor de percepción de riesgo para la inversión extranjera y como factor de percepción de riesgo para la financiación internacional.

En la medida en que los recursos que se obtengan del mercado internacional sean más caros que los que se obtienen de la competencia, evidentemente la industria nacional estará en una posición de desventaja. Esto tiene que ver -como mencionaba el Presidente Vargas Pagán- con la infraestructura, con la educación y con todos los factores donde hay una incidencia de política conjunta.

Hay otro nivel que se relaciona con la cooperación gobierno-sector privado. Para nadie es un secreto que después de la guerra fría los servicios de inteligencia han estado al servicio de los intereses comerciales de los países. La Central de Inteligencia de Estados Unidos (CIA) y los servicios secretos europeos apoyan la competitividad de las empresas norteamericanas. Es importante considerar este aspecto, porque en la actualidad información es sinónimo de dinero.

Hay otro nivel de competitividad en el que participan grupo contra grupo. No es una competencia de producto contra producto, sino de grupos de empresas contra grupos de empresas; de ahí la relevancia de la asociatividad empresarial, no sólo en el nivel de la cercanía geográfica, sino en el nivel global.

Muchas pequeñas empresas logran sobrevivir y competir con transnacionales porque tienen socios en otras partes del mundo, y porque desarrollan el producto con el apoyo de la investigación, con el desarrollo de institutos de investigación altamente calificados en el nivel nacional. Un ejemplo de ello es una empresa brasileña que se dedica a productos veterinarios, la cual compite muy bien con MERCK, porque tiene socios en Australia, en Corea, en conjunto con el Instituto Pasteur para el Desarrollo. Eso está un poco fuera de la teoría «cluster», y es importante que nos demos cuenta.

También está la competencia entre las empresas dentro del propio grupo o dentro del propio «cluster». Esa competencia se relaciona con el posicionamiento relativo de la empresa dentro de la cadena de diseño, producción y comercio de bienes y servicios. La cadena presenta oportunidades diferenciadas de remuneración, de fortaleza competitiva, en términos de introducción de renovación del mercado, contrato con el cliente, etc. Un proveedor puede hacer una diversificación y pasar a competir con su cliente, y viceversa.

Las empresas industriales de nuestro país necesitan competir y mantener esa capacidad de análisis estratégico que se debe fomentar porque no se da automáticamente. No obstante, existen otros niveles de competitividad que tienen que ver con el desarrollo de habilidades medulares, como los llamados «corps competitives». Detrás de bastidores existe una guerra entre las empresas internacionales, por conseguir gente talentosa y mantenerla para poder llegar al mercado con nuevos productos y servicios que los competidores ni siquiera imaginan. Esto está íntimamente relacionado con la generación de nuevos negocios. Este es el primer aspecto que una política de desarrollo industrial debería considerar en Costa Rica.

Aproximadamente 500 años a.C., Heráclito decía que la única cosa permanente en la vida es el cambio. Hoy, y de acuerdo con nuestros cálculos, el cambio tecnológico contribuirá al surgimiento de muchos negocios que van a sustituir a los actuales, en función de discontinuidades en el mercado, en las tecnologías, etc. Asimismo, una política sobre desarrollo industrial permitirá que se detecten esas discontinuidades para alcanzar aspectos consensuales.

En la actualidad, han surgido negocios en los que se aplican nuevos tipos de tecnología. Esto ha generado, por ejemplo en la actividad manufacturera, que las empresas tengan mejores oportunidades. Lo mismo ha sucedido con muchas empresas de «software», las cuales han logrado exportar más de setenta millones de dólares.

Es en ese contexto de definición de políticas que resulta importante discutir oportunidades de negocios para estas empresas. Las grandes empresas que tratan de establecer un comercio electrónico no tienen un «software» adecuado para manejar, de una manera efectiva, su relación con los clientes.

La empresa «Yupter Comunications» realizó una investigación sobre las principales 125 «web pages» de Internet y han llegado a la conclusión de que eso se aplica. Aquí hay una oportunidad excelente, porque esas interfases tienen características culturales y organizacionales específicas. Además, hoy una empresa transnacional es aquella que tiene una «web page» en Internet, no importa que pueda satisfacer las demandas del mercado.

La tendencia de desintermediación es muy clara. Ejemplo de ello es la forma cómo se ha introducido la tecnología de información en las agencias de viajes; pero principalmente en el sector bancario.

Muchas personas defienden la idea de que la banca es un animal en extinción. Si eso es así, vamos a tener que repensar nuestra política monetaria como la base del modelo económico y social que debemos seguir.

También, se debe captar valor ofrecido por las nuevas tendencias de mercado, y habría que verificar cuál es el impacto que esto puede tener en el negocio, la irreversibilidad de la actividad y una trayectoria clara de hacia dónde nos llevarán esos cambios en el mercado; captar valor por la vía de la eliminación de costos y obstáculos a los productos y servicios complementarios a nuestro producto principal.

Eso significa que siempre hay servicios complementarios para cualquier producto, y representa una posibilidad de agregar valor y volverse más competitivo, no sólo en aquellos aspectos complementarios, antes de consumir el producto, sino durante el consumo y después del consumo del producto, lo que podría volverse una guía para la diversificación de la empresa a lo largo de la cadena de valor.

Hay que cambiar el sentido común de las estrategias de venta y distribución de un producto, y replantearnos dónde está el cliente meta -principalmente en términos de la revolución basada en el impacto sobre el medio ambiente-, qué negocios se están originando y dónde están los clientes.

Muchas veces, la venta del producto tiene que reorientarse en la estructura organizacional del cliente. Por ejemplo, el caso de la compañía Phillips en relación con las lámparas fluorescentes de bajo contenido tóxico, es un caso específico en el que se tomaba en consideración no sólo la vida útil y el costo de adquisición de la lámpara, sino también el costo de desecho de la lámpara.

Existe la dimensión de agregar valor y crear nuevos mercados mediante la ruptura de estrategias convencionales del negocio, en donde la innovación tecnológica tiene un papel preponderante para hacer esa diferenciación en el mercado ante los ojos del cliente. Esas dimensiones surgen de agregar valor y aumentar competitividad en cualquier sector industrial, y deben ser tomadas en consideración no sólo en forma aislada, sino de una manera combinada.

Ese proceso de industrialización se está acelerando en función de varios factores, y los cambios generan que las empresas corran mucho -como decía Lewis en «Alicia en el país de las maravillas»- para poder seguir en el mismo lugar; es decir, hay que aumentar la velocidad de innovación, de aprendizaje, de acumulación y de aplicación de conocimientos.

Otras tendencias pueden tener un impacto significativo en la industria. Por ejemplo, con la ampliación de las tecnologías de información en Internet habrá una gran presión en los precios, principalmente porque en la medida en que el comercio electrónico pasa a ser más relevante, el consumidor puede elegir más y comparar precios en menos tiempo.

Asimismo, hay una presión hacia abajo en los precios, que se suma a la deflación de precios que se está dando en muchos lugares

del mundo en este momento; por eso, la única manera de escapar de esa dictadura de baja de precios constante es invertir sobre la innovación de servicios, inclusive tomando en consideración la directriz de conveniencia al cliente como una directriz fundamental.

También se están dando cambios en los canales de comercialización y Belice está sufriendo esa situación. Actualmente se están vendiendo autos por medio de Internet, y si el proceso de fusión de distribuidores sigue su curso, muy pronto los productores de autos perderán poder relativo frente a los distribuidores.

Se puede decir que hay un serio problema de contabilidad y gestión del capital intelectual. Existen reglamentaciones globales que tienen que ver con el comercio, con el medio ambiente, con el sector financiero, y por medio de estándares globales dan la tendencia. Estamos en un mundo globalizado, de comercio globalizado, de información globalizada, pero no hay un gobierno global, y la tendencia es que todas las distorsiones que están afectando nuestra economía sean resueltas por medio de convenios globales.

La preponderancia de los mecanismos financieros, particularmente de las bolsas de valores, está minimizando el poder que poseen los directores de organización de las empresas, trasladándolo a los analistas de mercado. Ya no importa tanto lo que haga el director de una empresa, si el valor de la acción y la capitalización de la empresa va a tener más acerbo que lo que piensa el analista. Eso se está dando, particularmente en los países donde las bolsas de valores son mecanismos de captación de recursos importantes.

Si se considera el norte del contexto económico-social, para nadie es un secreto que en América Latina estamos atravesando un momento difícil. La mayoría de los países están en recesión; Centroamérica ocupa una situación privilegiada, con excepción de Honduras que va a tener un decrecimiento del producto del 4 por ciento. Sin embargo, Centroamérica depende en gran parte del rumbo que tome la economía de Estados Unidos, y eso es preocupante.

Hace pocos días, el Fondo Monetario Internacional advirtió sobre la importancia de subir las tasas de interés de los Estados Unidos, pues no se quiere tener una explosión de la burbuja del mercado bursátil de Wall Street. También, advirtió sobre el impacto que puede tener esa burbuja si explota, y qué puede pasar con el resto de la economía mundial.

Por ejemplo, sabemos que Europa está en una etapa de crecimiento; sin embargo, eso depende mucho de las exportaciones. Japón también está en crecimiento, y eso ha dependido en gran parte, de los paquetes de incentivos que este país le han dado a un déficit fiscal de un 10 por ciento del producto, uno de los más altos del mundo.

Muchos creen que la recuperación tanto de Europa como de Asia no irá muy lejos; no obstante, para establecer las políticas hay que tomar en consideración lo que puede pasar en términos de escenarios alternativos. Habría que revisar el modelo económico y privilegiar, en el caso de una recesión más amplia a nivel mundial, la producción y el desarrollo del mercado interno, y dejar de lado los mecanismos de mercado.

Esas son las opciones que deben ser discutidas a fondo y para eso es necesario poner en contacto a los agentes que están involucrados en el proceso.

Ing. Marco Vinicio Ruiz

La visión de la industria de cara al siglo XXI es un tema que, como miembros de la Cámara de Industrias estamos obligados a analizar.

Es importante que nos preguntemos ¿cuál es el aporte de la industria a nuestro país?, ¿qué tan importante es la industria en el mundo actual?, ¿vale la pena fortalecer y mantener la industria para el futuro inmediato, y para un mediano plazo?

La industria es una de las actividades más representativas de nuestra economía, pues provee el 22 por ciento del producto interno bruto. En este momento, según datos emitidos por la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), este sector es el responsable directo del 16 por ciento del empleo formal; sin embargo, este porcentaje no incluye todas las actividades conexas con el sector industrial, sobre todo en cuanto al sector servicios: pequeñas y medianas empresas que suministran servicios a la industria, los talleres, las empresas comerciales y las actividades agrícolas que suplen materias primas a la industria.

Asimismo, el sector industrial es uno de los grandes exportadores. En nuestro país, desde 1998, el 56 por ciento de la exportación proviene de la actividad industrial, tanto de actividades que se relacionan con las zonas francas, como de actividades propias del mercado interno, principalmente la producción de alimentos.

La característica más importante de este sector es que está constituido por pequeñas y medianas empresas. En cuanto al número y la magnitud de las empresas, podemos ver que las empresas grandes -en este caso se consideran empresas grandes las que tienen más de cien trabajadores-, corresponden a un 6 por ciento del número de empresas; las medianas, a un 13 por ciento, las pequeñas, a un 32 por ciento, y las micro, a un 49 por ciento.

O sea que, en términos generales, el 94 por ciento de las empresas industriales de nuestro país está integrado por pequeñas y medianas empresas y por microempresas.

Esto es algo que queremos destacar, porque muchas veces se cree que el sector industrial, en este caso la Cámara de Industrias, representa a los grandes empresarios de este país; pero en realidad representamos a los pequeños y medianos empresarios, así como a los microempresarios.

En cuanto al destino de la producción de las diferentes industrias, las empresas formales de nuestro país son, aproximadamente, 4.838.

De ellas, 4.553, que constituyen el 94 por ciento, son de base local; es decir, venden su producción o parte de esta en el mercado interno, y sólo 285, que son el 6 por ciento, están ciento por ciento en el mercado de exportación. Hay actividades de maquila y actividades de empresas de zona franca que sólo venden su producción fuera de Costa Rica, pero esas representan el 6 por ciento del total. La mayoría de las empresas están en los dos mercados.

En cuanto a la cantidad de empleo formal, más de 203.000 trabajadores pertenecen a este sector. Alrededor de un 78 por ciento (157.000), lo aportan las empresas que venden en el mercado local; por eso, siempre hemos apoyado, y debemos seguir haciéndolo, la llegada de grandes empresas a nuestro país, porque generan más empleo -más de 45.000 empleos directos y de muy buena calidad y que representan el 22 por ciento; pero el empleo sigue ubicándose en la empresa de base local.

En cuanto al volumen de la producción, en el sector industrial se habla del 22 por ciento del PIB, pero con 11.222 millones de dólares; un 77 por ciento, que equivale a 9.000 millones de dólares, se queda en el mercado interno y un 23 por ciento va hacia el mercado externo. Esto es relevante, porque cuando se analiza la situación de las políticas económicas y su impacto sobre las diferentes actividades, nos interesa mucho que el mercado local funcione adecuadamente.

No podríamos pretender eso, si en determinado momento el sector exportador es el único sector dinámico de la economía. Es necesario que haya exportaciones, pero si no logramos arreglar los problemas estructurales, ni alcanzamos un crecimiento adecuado en nuestro mercado interno, ese 77 por ciento de la producción total de la industria y el 78 por ciento que corresponde al empleo va a tener problemas; por ello, cuando nos referimos al crecimiento económico, debemos establecer claramente cuál es la situación de nuestro mercado local.

En cuanto a las exportaciones, debemos señalar que la industria de base local también exporta. Estas empresas son las que venden en

el mercado interno pero exportan a Centroamérica, y que alcanzaron 600 millones en el último año. Este sector industrial ha hecho un esfuerzo importante; por ejemplo, el 38 por ciento de las exportaciones proviene de empresas que tienen una base local, lo cual es importante porque, además de vender en el mercado local, muchas veces pueden exportar porque tienen sus costos fijos cubiertos e invierten en maquinaria con base en el mercado local.

A partir del 1° de octubre de 1999, muchas de estas empresas tendrán que enfrentarse a la desaparición de los certificados de abono tributario, un instrumento importante que terminó mal. Ahora debemos enfrentarnos a un mercado centroamericano mucho más competitivo, pues países como México y Chile están compitiendo fuertemente con las empresas costarricenses que venden en esos mercados.

La industria desempeña un papel preponderante en el desarrollo económico del país. Primero, es importante porque el crecimiento de la productividad avanza más aceleradamente que la de los otros sectores; el crecimiento de la tasa de empleo no ha sido igual a la de otros sectores, precisamente porque atravesamos un proceso de adquisición tecnológica y de aumento de la productividad; pero en el ámbito mundial como en el local, la industria sigue en un franco aumento de la productividad porque esa es la manera de competir internacionalmente y con eso atraemos la productividad de otros sectores.

Un aspecto importante es la capacidad de absorción de un recurso humano cada vez más especializado y mejor pagado. En la industria encontramos una microsociedad: está el agricultor -si se trata de una industria agrícola-, el técnico en mantenimiento industrial, el especialista en control de calidad, el ingeniero en producción; o sea, desde el misceláneo o el obrero menos calificado, hasta el profesional de altos vuelos en negocios internacionales.

Por otra parte, el activo tecnológico contenido en la producción, es la única base que tenemos para competir. Las industrias acumulan

conocimiento a través de los años, y esto sigue siendo un activo para competir en el mundo actual, en oposición a otras actividades llamadas «comodites» o productos básicos, que son transados básicamente en las bolsas internacionales donde dependemos de factores no controlables, como la baja de precios que se está generando en el sector agrícola mundial.

La industria tiende a ser mucho más estable en materia de mercados de exportación y precios, y es el eje de un desarrollo equilibrado de la agricultura. Por ejemplo, el 45 por ciento de la producción industrial costarricense tiene algún componente del sector agrícola.

Si vemos lo que sucede en los mercados internacionales con los precios del azúcar, la que se exporta se hace a seis u ocho centavos de dólar la libra, mientras que a la industria local se la compramos a dieciséis centavos de dólar la libra, aparte de los problemas que eso pueda tener sobre la competitividad.

Además, no debemos olvidar que dependemos de las redes de distribución y de cómo colocar el producto. Cada vez más consorcios comerciales, como la Corporación de Supermercados Unidos, están en estrecha relación con diversas industrias, inclusive es una empresa industrial. En la actualidad, no existe una industria moderna que no posea un desarrollo de servicios modernos, como «software», servicios profesionales y de asesoría.

Los países desarrollados han alcanzado su supremacía gracias a una industria fuerte que les permita competir en el ámbito internacional. Desde esa perspectiva, podemos preguntarnos qué tipo de industria podremos tener, cómo visualizamos la industria en los próximos años.

La vemos cómo una industria que de la típica manufactura -o conversión de productos- tiene que evolucionar a una industria de servicio y de información. Por ejemplo, en el sector de metalmecánica,

el fabricante de maquinaria se interesa cada vez más por dar servicio final al cliente que utiliza su producto.

En el caso de Internet, la mayoría de las empresas industriales se comunica con sus clientes por medio de un número, para saber cómo están utilizando el producto o cómo pueden hacerlo. Entonces, la información pasa a formar parte inherente del negocio, no es algo más de la industria, sino que la industria se convierte, está al lado de la información.

Por eso, para nosotros es fundamental la apertura en el sector de telecomunicaciones y en el de energía eléctrica, y avanzar en esa dirección, en una fórmula que permita obtener servicios de calidad mundial, para que la industria se desarrolle. Es una industria que pasa del trabajo y del capital a una industria que se preocupa por la tecnología.

En ese sentido, el proceso tecnológico es inherente a toda industria. En la actualidad, para competir se necesita la tecnología más moderna, porque el consumidor costarricense, incluso en las zonas rurales, tiene acceso en su casa a unos cuarenta canales por cable, pues hay muchas compañías que ofrecen este servicio. El consumidor ahora no es engañado porque tiene más información; por ello, debemos estar acordes con la última tecnología.

Ahora, ¿cuáles son los principales retos? Básicamente, estamos en ambientes más competitivos, tal es el caso de Centroamérica, que era un mercado cerrado y al finalizar este año, su techo arancelario ha llegado al 15 por ciento, debido principalmente a los tratados con México, y los que se van a suscribir con Chile y con República Dominicana. Es muy importante competir, porque estamos saturados de productos que se importan.

Continuamente debemos invertir en capacidad tecnológica, que tiene un componente financiero. El ámbito financiero es fundamental

y en nuestro país existen problemas muy serios debido a las altas tasas de interés y a las dificultades de acceso al crédito; por eso es importante desarrollar redes con proveedores y con compañías internacionales.

Las empresas deben invertir más en entrenamiento y capacitación. Después de tantos años, hay que ponerse de acuerdo con el manejo de instituciones como el Instituto Nacional de Aprendizaje, que deberá cumplir un papel muy importante en el futuro en relación con este aspecto, pues es mucho el dinero que se dedica a capacitación.

Tenemos que organizarnos para aprovechar las nuevas tecnologías y repensar nuestro negocio; a eso se dedica el industrial en su empresa.

Si sabemos que en nuestro país, el 94 por ciento de las empresas son pequeñas y medianas, y que estamos en un ambiente de globalización, lo lógico es pensar que al país le interesa la participación industrial, primeramente por un concepto de democracia económica. Las pequeñas y medianas empresas compiten en una forma de democracia económica en la que todos participamos del desarrollo y, por otro lado, son las más vulnerables, si no nos organizamos ante fuerzas externas y del mercado que llegan de otros países con muchísimo apoyo y condiciones para competir en nuestros mercados.

Nuestra fórmula fundamental es que la política industrial de nuestro país debe ser definida como el conjunto de acciones que buscan el incremento de la producción destinada al mercado local internacional y que promueven una estructura productiva con mayor valor agregado y contenido tecnológico.

Esa política industrial debe colaborar con un esfuerzo no sólo del sector privado sino del gobierno, de sus instituciones, de la Asamblea Legislativa. Debemos tratar de fortalecer a estas empresas en el desarrollo sano y equilibrado de un mundo de globalización.

Dentro de la política industrial, debe haber un mejoramiento generalizado del clima de inversión. No tenemos que diferenciar entre inversión nacional e inversión extranjera. Tan importante es para el país un inversionista local que amplía su fábrica, como una gran empresa extranjera que viene a trabajar con nosotros.

Así como existen organizaciones específicas tipo CINDE, para atender la inversión extranjera, debemos tener organizaciones para que el inversionista local encuentre las condiciones necesarias para subsistir.

En relación con este punto, hemos hecho una división de la siguiente forma:

1.- Desregulación

Debemos bajar los costos de transacción, el costo de ser formal. ¿Por qué hay tantas empresas informales? Algunos dirían porque se están aprovechando de las circunstancias. Eso es cierto, pero ser formal también es caro. El permiso para instalar una industria requiere aproximadamente 17 meses; aprobar algo en el CETENA tiene una duración parecida. Por eso debemos iniciar un esfuerzo de desregulación desde la Asamblea Legislativa hasta los ministerios.

Si bien es cierto que se producen muchas leyes importantes, no le seguimos la pista a todos los reglamentos que requieren esas leyes, porque muchas veces son cuatro o cinco instituciones las que desarrollan esos reglamentos.

2.- Crédito e intermediación financiera

Necesitamos mayor competencia en el sistema financiero, independientemente de los problemas que existen. Hoy por hoy seguimos diciendo que el crédito es muy caro y no hay disponibilidad de crédito a largo plazo.

3.- Servicios públicos a precio y calidad internacional

Se debe seguir adelante en la apertura de telecomunicaciones; en la apertura del Instituto Costarricense de Electricidad, para generar competencia. A los industriales no nos interesa si se debe privatizar o no, sino que los servicios que nos ofrezcan sean de calidad mundial y que tengan precios competitivos.

4.- Simplificación tributaria

Este es uno de los temas más importantes del país, porque en este momento es complicado tributar. Se han hecho algunos esfuerzos, y es necesario un programa de formación de emprendedores; es decir, si las personas no encuentran empleo en el sector público, debemos fomentar una cultura de ser empresario, porque eso es el futuro.

En cuanto al crecimiento de la productividad e incorporación de la tecnología en la producción, debemos fortalecer la educación técnica y crear un vínculo entre la academia y la empresa. Nuestro país tiene enormes recursos en la academia, centros de investigación que no están coordinados con el sector productivo.

Otro elemento de la política industrial es la preparación del recurso humano frente al nuevo perfil del trabajador. No hay duda de que la globalización impacta, si somos conscientes de que las empresas necesitan más tecnología; es decir, mayor capacitación del recurso humano y un nuevo perfil del trabajador. Por eso, ante las nuevas demandas es importante hacer una revisión curricular.

Asimismo, se debe buscar cierta flexibilidad en la legislación laboral, analizar los horarios de los trabajadores, obviamente mientras sean negociados racionalmente y ante el Ministerio de Trabajo, para aprovechar las oportunidades y la capacitación del recurso humano, que debe hacerse tanto en las empresas como en las instituciones.

Otro elemento es el apoyo a la internacionalización de la industria. La industria no es de mercado local, y si lo es se debe a una decisión, no porque esté protegida; pero en el mercado local se compite con compañías internacionales y quienes quieran exportar, pueden hacerlo directamente o mediante grandes empresas exportadoras.

Queremos una política de internacionalización de la industria, que aumente el número de exportadores. Debemos ponernos metas específicas para aumentar el valor agregado exportado y debemos verificar qué tanto estamos dejando en el país. Obviamente, se está redefiniendo o replanteando el papel de la Promotora de Comercio Exterior y es necesario replantearlo hacia objetivos más concretos.

Por otra parte, en este momento la globalización ha generado la venta de productos en nuestro mercado, a precios de «dumping» o mediante contrabando en las aduanas; necesitamos más apoyo institucional y un programa de vinculación entre las empresas locales y los exportadores.

La creación de mecanismos de apoyo a la inversión productiva es un problema importante; creemos que este es el momento de replantear la institucionalidad del apoyo al sector productivo. Durante muchos años hemos tenido un Ministerio de Economía, Industria y Comercio que ha sufrido cambios fundamentales; se creó un Ministerio de Comercio Exterior, un Ministerio de Ciencia y Tecnología y, conjuntamente con el Estado, debemos sacar adelante esa tarea.

Por ejemplo, en este momento el CENAC está muy relacionado con el sector industrial. Este es un nuevo centro de alta tecnología de reciente formación, donde están representadas las universidades y algunas empresas de alta tecnología. También están vinculados a la empresa local CINDE, la Promotora de Comercio Exterior, el Centro Formador de Formadores (CEFOF), la Cámara de Industrias, el Sistema Nacional de Educación Técnica (SINETEC) y, por supuesto, ministerios muy relacionados con nosotros, como el Ministerio de

Industria y Comercio, el Ministerio de Agricultura -que suple nuestras materias primas- el Ministerio de Comercio Exterior, el Ministerio de Ciencia y Tecnología, así como los centros de investigación de las universidades y los servicios de apoyo financiero, los bancos.

Por último, creemos que la Asamblea Legislativa debe mantener una estrecha relación con los actores y con la industria, sobre todo por la cantidad de pequeñas y medianas empresas y por lo importante que somos dentro del país. Es necesario que nos ayuden en las iniciativas que tengan relación con la política industrial, con los proyectos de desregulación, de apertura de servicios públicos y de mejoramiento de nuestra legislación laboral.

Además, es urgente que la Asamblea conozca estos problemas y que en el año 2000 podamos contar con un sistema que garantice el éxito en la competencia internacional.

Ministro Samuel Guzowski

Para introducir el tema, es importante remitirnos a la historia de la industria costarricense. Hace cuarenta años, con excepción de algunas marcas que recordamos como Gallito, Pozuelo, o alguna otra que haya olvidado, en Costa Rica la industria no existía. Nuestro país importaba la mayoría de los productos industriales, excepto los productos agrícolas.

Nacieron algunas industrias, relacionadas sobre todo en confitería y galletas, que se hicieron famosas. Era una industria muy joven.

Pero ¿qué nos pasó y cómo llegamos a entender lo que deberíamos hacer en el futuro? En los años sesenta se inicia un debate nacional sobre cuál sería el futuro de nuestro país y si deberíamos transformarlo.

Fue así como hubo gran controversia entre quienes proponían hacer un cambio fundamental, que consistía en pasar de un país

importador a uno que entraría en un sistema de sustitución de importaciones para fomentar la creación de la industria. El debate se dio y finalmente, por medio de nuestro ingreso en el Mercado Común Centroamericano, creamos una nueva visión.

Desde ese momento comenzamos a pensar que Costa Rica era un país capaz de producir cualquier cosa, y a partir de esas dos o tres industrias llegamos a pensar que éramos un país capacitado para producir automóviles, y surgieron las famosas ensambladoras.

Si queríamos producir, se ponía un arancel suficiente, se le quitaban aranceles a las materias primas y era factible, económicamente, producir cualquier producto.

De esa forma nos fuimos al otro extremo de la moneda, pues creamos gran cantidad de industrias, unas muy eficientes y con grandes posibilidades, y otras que únicamente se basaban en una protección absoluta y eran factibles en esas circunstancias; el mejor ejemplo son las ensambladoras de autos que le costaron mucho dinero al país, pues era más caro traer un carro desarmado que uno entero. Y así hicimos muchas otras cosas.

En ese momento inició la industria del plástico, así como la industria metalmecánica, que en muchos campos han sido muy exitosas; pero la industria más importante de capital nacional es la industria alimentaria. Esta se vio cada vez más fortalecida, porque antes de eso, hasta el jamón que comíamos se importaba de Noruega o de algún otro país europeo.

Esa etapa formó gran cantidad de empresas y por ende muchos empresarios. Posteriormente, se reconoció que se fue más allá de lo que se debió haber ido y se replanteó que Costa Rica, e inclusive Centroamérica, que en aquel tiempo mantenían muchos problemas económicos y guerras, ya no era suficiente; fue entonces cuando se pasó a una nueva etapa.

Durante esta nueva etapa, los gobiernos de ese momento pensaron que había que crear empresas que fueran capaces de exportar, a terceros mercados, productos no tradicionales. Así, se creó otra nueva concepción de apoyo estatal, que antes se vio solamente vía protección y eliminación de aranceles para las materias primas e impuesto sobre la renta.

Yo llamo a esta época la época del contrato de exportación, que consistió en otro tipo de empresas que estaban pensando en exportar a los Estados Unidos y al Caribe, los cuales también pretendían vender en Costa Rica o en Centroamérica.

Nos convertimos en un país cada vez más eficiente y cambiamos la legislación; cerramos las ensambladoras y por una etapa larga nos centramos en nuestras exportaciones y en nuestra producción industrial; fue así como se creó la gran base exportadora y productora que tiene la industria actual. Eso, sin tomar en cuenta las empresas informales, que aproximadamente son cinco mil. De esa manera, la industria se convierte en el motor de la economía y de las exportaciones.

Asimismo, comienzan a llegar algunas inversiones extranjeras, primero con las maquiladoras textiles. Se empezó a exportar ese tipo de productos y se generaron más de cincuenta mil empleos, alcanzando una industria más sofisticada. Posteriormente, llegaron los famosos Proyectos de Ajuste Estructural (PAE), que vinieron a revertir un poco el proteccionismo. Se procedió a tomar nota de que los aranceles no pueden ser tan elevados y desde hace unos quince años se establece una reducción gradual de los aranceles. Eso perjudicó gran parte del sector industrial; sin embargo, las otras industrias se han ido ajustando a un proyecto de quince años que continúa y que le ha permitido a los gobiernos y a los sectores productivos hacer los ajustes necesarios en su productividad, en su cambio tecnológico y en su reconversión industrial.

¿Qué encontramos y qué tenemos hoy para enfrentarnos al reto del próximo siglo?

El Gobierno actual está convencido de que el sector industrial, el sector productivo nacional y sobre todo la industria, son fundamentales para el crecimiento económico y social del país, no sólo por la cantidad de empleo que generan sino por los buenos empleos que producen.

Asimismo, por medio de CINDE, el Gobierno promueve la atracción de inversiones extranjeras, que me parecen sumamente convenientes. En relación con la importancia de la inversión local, considero que no es tan importante, porque si los costarricenses ya no queremos invertir en nuestro país, mucho menos van a invertir los extranjeros.

Ciertamente, creo que hay que promover más la inversión local de los costarricenses, la repatriación de capitales -esa exportación de capitales que se dio después de los años ochenta. Hay que volver a fomentar una gran corriente de inversión de los empresarios costarricenses, pues esos son los más seguros, porque los extranjeros pueden venir y hacer grandes inversiones en Costa Rica, pero también mañana recogen sus cosas y se devuelven para su país. Está bien que vengan, pero no podemos ni debemos confiarles nuestra economía.

Nos encontramos frente a un país que al finalizar este siglo ha avanzado mucho, pues Costa Rica no es el mismo de hace cuarenta años; es una nación que ha mejorado en muchos ámbitos. Por ejemplo, ha mejorado en su economía, en la calidad de vida de los costarricenses, y en otros muchos aspectos, aunque hemos tenido algunos altibajos en el camino, pero en términos generales me parece que el país se encuentra preparado para asumir el reto de la globalización.

Aunque todavía queda mucho por hacer, creo que todos los expresidentes invirtieron en el capital humano de este país.

Tenemos un pueblo preparado pero debemos mejorarlo, y una forma de hacerlo es revisando los currícula y actualizarlos; pero esta

inversión no es de este siglo, inició cuando se proclamó la República; no se resuelve ni en cinco, ni en diez, ni en quince años: es una tarea de dos o tres generaciones.

Afortunadamente, gracias a la inteligencia de nuestros expresidentes de la República, ahora tenemos lo fundamental.

Creo que todos coincidimos en que el país requiere una apertura comercial y que las empresas tienen que volverse más competitivas. Necesitamos ajustes en la estructura del país, fundamentalmente en el campo de la apertura a la competencia, pero no podemos enfrentar la competencia mundial, porque el mundo no puede tener países cerrados; por eso estamos en la negociación de un tratado de libre comercio de las Américas, para que haya comercio libre en toda América; y para que los empresarios puedan competir, tenemos que darles los elementos necesarios.

Debemos renovar la infraestructura, los puertos, los aeropuertos y las carreteras, pues creo que ha faltado inversión en esos campos y hemos encontrado una vía que esperamos sea más expedita que las anteriores, donde por concesión de obra pública podremos resolver muchos problemas.

En Costa Rica no podemos tener costos financieros más elevados que los del resto del mundo; debemos tener un país en el cual efectivamente se pueda trabajar con simplicidad. Si tenemos que esperar por permisos, debemos tener formas eficientes y competitivas para trabajar con el resto del mundo.

Hemos venido trabajando con el sector privado sobre ese tema y hemos alcanzado pequeños logros, pero estamos en vías de alcanzar logros mayores con la ayuda de todos ustedes.

En algunos casos tendremos que acudir a la Asamblea Legislativa porque no podemos cambiar la legislación, y vendremos a explicar cuál regulación necesitamos y cuál no.

Temas como el de la regulación y la apertura de seguros son fundamentales. ¿Por qué la apertura de seguros? Porque si los costos de los seguros en Costa Rica se parecen a los costos de los seguros en Estados Unidos, no se puede competir.

¿Por qué es importante una apertura a la competencia en las telecomunicaciones? Porque no podríamos competir con los canales por cable que transmiten información a siete u ocho centavos el minuto y se ganan gran cantidad de dinero, cuando nosotros la pagamos a ochenta centavos el minuto.

¿Por qué la energía? Porque la energía también vale el 50 por ciento o el 60 por ciento más en Costa Rica que lo que cuesta en muchos otros países. Si el Instituto Costarricense de Electricidad puede lograrlo en competencia, sería maravilloso, porque nadie quiere venderlo; sin embargo, a veces se requiere competencia así como el empresario requiere competencia para poder ser eficiente.

Si el país toma las decisiones acertadas y si vamos por buen camino, Costa Rica podrá competir en cualquier lugar del mundo; en ese sentido, veo con optimismo el futuro de la industria y de todos los empresarios del país. Si los empresarios están bien, el Gobierno y todos los costarricenses vamos a estar mejor.

RESPUESTAS Y COMENTARIOS

Ministro Samuel Guzowski

Considero que ningún país del mundo puede alcanzar un desarrollo óptimo, si primero no se basó en las pequeñas y medianas industrias.

Los países no se desarrollan al lado de las grandes empresas, ni siquiera un país tan fuerte económicamente como Estados Unidos. El avance económico de los últimos doce años ha sido por contribución absoluta de la pequeña empresa, eso los ha mantenido en un largo proceso de crecimiento económico.

Dr. Fernando Machado

En el mundo existen subsidios para los sectores financiero y agrícola. Japón nacionaliza su banca para controlar el sistema financiero; establece un sistema de capitalización de la banca donde el gobierno interviene. Estados Unidos, por ejemplo, aporta 3,7 mil millones de dólares para salvar a una empresa, si está quebrando el sector financiero, lo mismo hacen Corea y muchos otros países.

En Estados Unidos, se aprobaron para el sector agrícola, en octubre de 1998, seis mil millones de dólares de distribución para los finqueros, en función de la crisis de la agricultura que padece el país. ¿Por qué no se aprobaron para el sector industrial?

¿Cómo deben ser los subsidios? Con mecanismos adecuados para evitar distorsiones, como los CAT, para evitar conflictos con los reglamentos internacionales que el país ha suscrito con la Organización Mundial del Comercio; y tienen que ver con la capacitación de las empresas, y con la innovación tecnológica de las empresas, que tienen que aprovechar las oportunidades de nuevos negocios que están surgiendo.

En cuanto a la industrialización del futuro, no basta tener una política que dé una visión macro de esas oportunidades, es necesario tener una resonancia en el nivel de la capacidad gerencial, de la capacidad técnica de las empresas, principalmente de las pequeñas y medianas empresas, donde en el nivel internacional se reconoce una deficiencia en capacidad gerencial, no sólo financiera.

Es muy importante que no tratemos de ser más papistas que el Papa. Todos los países tienen, explícita o implícitamente, subsidios en el sector industrial.

Costa Rica y la región no podrán aprovechar adecuadamente esas oportunidades que surgen con la revolución tecnológica y la globalización, si no hay un apoyo firme por parte del Gobierno.

Ing. Marco Vinicio Ruiz

¿Qué se requiere para empezar a hacer política industrial? Hay que entender que no hemos hecho política industrial en el país desde hace mucho tiempo, no ha existido desde hace mucho tiempo. En general, no sé si el tema tiene que ver con la desaparición del Ministerio de Planificación, en fin, pero en mucho, es un tema al cual se le ha desterrado del planteamiento filosófico práctico.

Si uno lee los programas de gobierno de los diferentes candidatos o aspirantes de la campaña pasada, inclusive del partido actual en el poder, todos tienen propuestas relacionadas con la política industrial, pero en realidad lo que se palpa es que no está en el centro del desarrollo. Ahora se privilegian más los aspectos macros, como la política financiera. Ese es un tema que debemos retomar.

Debemos entender que la política industrial no la hace sólo el Gobierno, somos varios actores que requerimos actuar de una manera sistemática: el Poder Ejecutivo, la Asamblea Legislativa, las cámaras empresariales, que representamos a los industriales.

Creemos que es necesario que el Estado tenga prioridad en sus acciones y que actúe de una manera más sistemática. Las instituciones de apoyo de la industria deben hacer mejor lo que están haciendo, y coordinar sus acciones efectivamente, y ver al Estado como un gran facilitador.

El término «apoyo», ya no es tan explícito como antes. Por ejemplo, Costa Rica anuncia este año la apertura de la Oficina Comercial en México. Este país tiene más de diez años de tener aquí una oficina comercial para promover los negocios de México en Costa Rica, por medio de BANCOMEX. Es decir, nosotros tenemos que esperar mucho tiempo y esas oficinas, que tienen gran apoyo estatal, le ayudan a los empresarios mexicanos a vender en nuestro país.

Otro ejemplo es Chile, que tiene más de cinco años de tener en nuestro país una oficina llamada «Pro Chile», cuya función es conocer el mercado costarricense para informar a los productores chilenos y ayudarlos. Parece que Costa Rica abrirá, en este año, una oficina comercial en Chile.

Estados Unidos es otro caso: ¿Qué hacen los agregados comerciales de la Embajada de Estados Unidos? Además de ser personas muy amables, tienen a disposición los catálogos. No le ayudan a la General Motors ni a INTEL, le ayudan a los pequeños y medianos empresarios norteamericanos que quieren venir a vender.

Por ello, debemos replantear el apoyo y entender la experiencia que hemos visto en países que han ido más rápido en apertura que nosotros; entre ellos Chile y Argentina, por mencionar dos países con los cuales hace poco hemos actualizado esta visión.

Ahí la gente ya no cree en la libertad de mercado, ni que este hace todo. En nuestro medio todavía hay economistas que dicen: «aquí abrimos y que el más fuerte se defienda.» No se han dado cuenta que la globalización es el plato servido para que un grupo de

empresas ya preparadas para esa globalización, asuman ventajas porque tienen la información, los recursos, los productos y el acceso a todos esos mercados, mientras que la empresa local no tiene esa exposición hacia los mercados internacionales, pues ha tenido que desarrollar instrumentos para que, esa empresa, pueda mantenerse y centralizarse en el desarrollo.

En Argentina, hace tres años se plantearon el problema de que el apoyo estatal estaba fraccionado y no era claro, no estaba definido, y lo redefinieron por medio de una ley de pequeña y mediana empresa (Ley PYMES), que viene a reorientar y replantear, verdaderamente, el apoyo estatal existente en procura de garantizar un apoyo permanente para que estas empresas puedan seguir compitiendo.

Chile tiene una crisis económica. Hace cuatro meses, además de que el Presidente Frei ordenó reorganizar su gabinete, envió un conjunto de directrices dirigidas hacia los pequeños y medianos empresarios chilenos. Primero, la condonación de créditos, porque las deudas no podían cancelarse por las altas tasas de interés. Segundo, un proyecto de seguro de garantía para que las empresas pudieran exportar.

¿Cuáles son los problemas que tendrán los costarricenses que deseen vender en Chile? Cualquier persona que entienda la situación de la economía chilena sabe que por lo menos necesita noventa días para que le paguen. ¿Cuál industria, qué empresa en Costa Rica puede financiar noventa días de crédito para vender en Chile? Ninguna, por eso no vamos a exportar nada.

¿Qué necesitamos para poder seguir, competir y exportar y en qué puede ayudar el Estado? El primer paso debe ser que el Poder Ejecutivo, en este caso, tenga la disposición de negociar con el sector empresarial, con la industria, sobre un nuevo plan de apoyo dirigido a la industria.

II

ACCIONES HACIA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA INDUSTRIA

Dr. Carlos Vargas Pagán

El crecimiento del siglo XXI pasa porque Costa Rica posea una industria fuerte y competitiva con capacidad de demostrar mercados y dominarlos.

Más de un 90 por ciento de nuestras industrias son pequeñas y medianas. El futuro de este país pasa porque ese 90 por ciento de empresas costarricenses tenga la capacidad de dar una pelea por conquistar mejores mercados y más amplios espacios, y producir más desarrollo.

Esta es una tarea en la que el sector industrial desempeña un papel protagónico, pero en esa pelea debemos participar todos: los poderes públicos y el talento de las universidades y de los mejores hombres. Con ese propósito se desarrollan estos foros.

El diputado Guido Alberto Monge me ha solicitado, en nombre de varios compañeros diputados, que se instale en la Asamblea Legislativa una comisión que analice el futuro de las pequeñas y medianas empresas, sus perspectivas y posibilidades de crecimiento, así como los temas fundamentales para mejorar la competitividad de estas empresas y lograr una presencia en el mundo. La Presidencia de la Asamblea Legislativa acogerá esa iniciativa con beneplácito y podremos establecer un órgano integrado con mayor estabilidad,

que nos permitirá desarrollar en forma permanente, una profunda reflexión sobre el desarrollo industrial costarricense, tema que es fundamental para enfrentar exitosamente los retos del siglo XXI.

Por eso tenemos hoy un equipo de expositores de muy alto nivel: la Dra. Anabelle Ulate, Directora del Instituto de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica; el Lic. Gabriel González, Primer Vicepresidente de la Cámara de Industrias, y el Lic. Guido Alberto Monge, diputado experto en la materia y consultor internacional. Como moderador de este foro tenemos al Dr. Gabriel Macaya Trejos, Rector de la Universidad de Costa Rica.

Dr. Gabriel Macaya Trejos

El compromiso de la Universidad con estas actividades forma parte de una estrategia y un compromiso más amplio de tener una mayor presencia en el debate nacional, para poner al servicio de la sociedad costarricense parte de su capacidad de análisis, de crítica y de discusión.

Desde esta perspectiva, el Consejo Nacional de Rectores acogió la iniciativa de firmar un amplio convenio de cooperación con la Asamblea Legislativa, para desarrollar estas actividades y otras más que se están planeando. Ya existe una comisión interinstitucional que se encuentra trabajando en estos temas.

Dra. Anabelle Ulate

Iniciaré mi intervención con una cita muy elocuente sobre el tema que tratamos hoy:

«Yo crecí en una economía planificada. Los burócratas lo manejaban todo. Los pequeños empresarios eran más o menos libres de comprar y vender según su conveniencia, pero aquellos que

controlaban 'las altas esferas de la economía', es decir, sus principales industrias, eran administradores en lugar de empresarios, conformistas que eran valorados más por su lealtad que por su productividad, y su ascenso profesional dependía de sus habilidades políticas. Para los trabajadores corrientes el sistema tenía algunos beneficios. Era difícil salir adelante, pero una vez que se lograba un buen trabajo, su vida estaba segura. No, no soy un inmigrante de Europa Oriental. Estoy hablando de la economía de Estados Unidos de los años cincuenta y sesenta, cuando la General Motors era el modelo de una empresa moderna y la AT&T era dueña de todo, no sólo de las líneas de larga distancia, sino también del sistema local de teléfonos, de las fábricas que producen el equipo de telecomunicaciones y de los aparatos telefónicos de la casa. Pero las últimas dos décadas el mercado ha ganado terreno, no sólo contra el socialismo, sino también contra el capitalismo de la gran empresa. Las grandes empresas tienen una participación cada vez menor en el empleo y el valor agregado.» (Paul Krugman, «El ascenso del hombre E»)

¿Qué provocó este cambio de las últimas dos décadas al que hacía referencia el profesor Krugman? Mencionaré dos factores que a mi juicio son importantes y se refieren al tema que analizamos.

El primero es el crecimiento acelerado de la productividad en la economía japonesa, que se dio durante los años setenta y ochenta. El segundo factor es el desarrollo de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones.

En cuanto a la economía japonesa, todos sabemos que la producción de ese país se basa en un sistema de subcontratación muy desarrollado. Esta relación vertical entre las empresas puede generar ventajas, pero también desventajas. En 1956, Japón aprobó una ley de prevención de atrasos en los pagos de servicios de subcontratación, sistema que permitía asegurar a las pequeñas y medianas empresas que eran subcontratadas por las grandes empresas, el pago de los trabajos realizados, así como la calidad del producto entregado.

Además, en 1970 se aprobó la ley de promoción de la pequeña empresa de subcontratación, para establecer una red de servicios y apoyo a las empresas subcontratadas y servir de mediadora en las disputas entre las grandes empresas y las pequeñas y medianas.

Asimismo, en los años cincuenta algunas instituciones financieras públicas se abocaron a dar préstamos de largo plazo, garantías y seguros crediticios a las empresas pequeñas y medianas, complementando así el crédito que habían obtenido del sector privado. Esto generó un sistema que ya conocemos y que ha sido calificado como una dependencia flexible e inteligente, mediante la cual la subcontratación se convirtió en el punto de partida de nuevos productos y nuevos procesos de producción, lo que le otorgó a esas pequeñas y medianas empresas un mayor grado de libertad en su negocio.

Con la crisis económica japonesa de los últimos años, la política industrial ha procurado reforzar aún más este sistema. Se considera que los mayores beneficiarios de una política de apoyo a los pequeños y medianos empresarios, son las grandes empresas japonesas que dependen en gran medida de la eficiencia y confiabilidad de la subcontratación de estos proveedores.

Así, en 1995 Japón aprobó la Ley de Productividad, que permite otorgarle a las pequeñas y medianas empresas, financiamiento a bajas tasas de interés, largo plazo y tratamiento tributario preferencial, para crear y desarrollar nuevos productos y servicios.

A ello se suman programas de apoyo, capacitación e información y programas de tecnología, investigación y desarrollo. Esto nos lleva a concluir que las pequeñas y medianas empresas japonesas que han sobrevivido a la reciente crisis económica, están hoy mejor preparadas para aprovechar la recuperación de las economías asiáticas y las nuevas tecnologías de información.

Con respecto al segundo factor que mencioné, conviene señalar que el cambio tecnológico en este sector está alterando

aceleradamente la forma en que se organiza la empresa, se relaciona con sus proveedores y se comunica con sus clientes.

Como apunta Krugman, en los negocios de hoy en día las empresas contratan sobre todo capacidad intelectual, es decir, la organización de la empresa depende de la capacidad de sus empleados para recibir, procesar y aprovechar la información disponible en el nivel mundial.

Además, los proveedores no tienen que estar físicamente cerca de la empresa. Ahora, en la composición del comercio internacional participan cada vez más los productos semielaborados y los componentes de otros bienes, así como los servicios de apoyo para la operación del negocio; ejemplos muy cercanos son INTEL y Procter & Gamble.

La comunicación con los clientes es cada vez más directa y expedita. La empresa de computadoras Dell señala que la relación con sus clientes es «cara a cara, oreja a oreja y teclado a teclado». En el caso de INTEL, esta innovación le permitió variar drásticamente el monto de sus ventas: de un millón de dólares semanales pasó a vender cinco millones de dólares diarios.

Así por ejemplo, los costos de transporte de una computadora que se ordene a la empresa Dell desde San José, bajaron de trescientos a ochenta dólares; además, usted la ordena a su medida, es decir, con las características que desee. Los ejemplos abundan. Lo mismo sucede en la compra de libros, automóviles y muchas otras cosas. El punto es que los servicios que se ofrecen mediante Internet son crecientes y accesibles a todas las empresas, no importa cuál sea su tamaño.

Recientemente, la revista *Business Week* analizó la existencia de un servicio en Internet que le permite a cualquier empresa llamar por teléfono a dos mil personas simultáneamente. La misma revista ofrece información especializada para la pequeña y la mediana empresa.

¿Qué hacer en Costa Rica? Utilizaré una tipología que desarrolló la Escuela de Economía de la Universidad de Ferrara, Italia, para analizar las pequeñas y medianas empresas en Europa y Asia.

Esta tipología comprende seis categorías:

1. Subcontratistas globales. El caso más importante es el de Japón, donde las pequeñas y medianas empresas (PYMES) realizan inversiones directas fuera del país.

2. Subcontratistas tradicionales. Es el caso, por ejemplo, de Corea. Estos subcontratistas no subcontratan a otros productores, mantienen un solo nivel de subcontratación, sus relaciones están circunscritas al nivel local o nacional y sólo se relacionan con el mercado externo de manera indirecta, mediante las grandes empresas.

3. Distritos industriales exitosos. Es el caso de Italia. Se distinguen por su alta concentración geográfica y sectorial y por sus relaciones locales, pero realizan acciones colectivas que les permiten aumentar su eficiencia y desarrollar mercados externos. También son exportadores.

4. Nichos de empresas medianas. Es el caso de Singapur con sus pequeñas empresas que tienen una red local de relaciones, pero que, debido a la naturaleza particular y exclusiva de su producto, mantienen relaciones de mercado con el exterior. En 1990, el 75 por ciento del mercado mundial de tarjetas de sonido para uso de equipos multimedia, era abastecido por un número reducido de pequeñas y medianas empresas de Singapur.

5. Empresas familiares urbanas. Utilizan la mano de obra familiar; la mayoría de ellas opera en el sector informal y compite por bajos costos laborales, no por especialización ni por productividad.

6. Empresas familiares rurales. Son empresas propias de los países en vías de desarrollo; contribuyen a generar empleo y asegurar la subsistencia de las familias del sector agrícola. Utilizan sistemas de producción sencillos e intensivos en mano de obra, lo que les permite complementar los ingresos obtenidos en la agricultura.

¿De qué nos sirven estas seis categorías? Nos permiten preguntarnos dónde se ubican las pequeñas y medianas empresas en Costa Rica, y hacia cuáles de estas categorías deseamos dirigir la política de pequeña y mediana empresa, y la política industrial.

La recién reformada ley costarricense sobre pequeñas y medianas empresas, no distingue entre las cuatro primeras y las dos últimas categorías de la tipología anterior. Estas últimas deberían estar sujetas más que todo a la política social, pero no necesariamente a la política de fomento productivo o industrial.

En Costa Rica se da la subcontratación; sin embargo, he escuchado algunas quejas en cuanto a las relaciones asimétricas entre la empresa que subcontrata y la empresa que es subcontratada. Desde los años cincuenta, en Japón existe una normativa que apoya ese tipo de relaciones, y en los años setenta se aprobó en ese país un mecanismo para resolver las controversias entre los propios empresarios. Si no me equivoco, en Costa Rica aún no existe esta normativa, pero podría generar un mayor desarrollo, pues no debemos obviar la existencia de conflictos en esas relaciones que se dan en el mercado.

En Japón, al igual que en Costa Rica, más del 90 por ciento de las empresas del sector no primario son pequeñas y medianas, pero las japonesas generan un 55 por ciento de valor agregado y las costarricenses un 18 por ciento. No es un problema de números. El problema es qué están haciendo estas pequeñas empresas y cuánto valor agregado generan.

Para concluir, conviene plantear la necesidad de revisar la política industrial, así como tener claro que la pequeña empresa familiar requiere políticas sociales, y que la pequeña empresa es la base del sector productivo y contribuye a que la empresa grande sea eficiente.

Lic. Gabriel González

Recuerdo una máxima que dice: «las empresas, las instituciones o los países que no cambien al ritmo que cambia su entorno, están destinados a perecer». Esa máxima adquiere aún más sentido en estos momentos en que las cosas cambian todos los días. Si General Motors no hubiera tenido la habilidad de cambiar en función de su entorno, hoy no existiría General Motors.

Es muy importante que comprendamos la necesidad que tiene Costa Rica de producir cambios en todos los ámbitos.

A continuación mencionaré algunos datos sobre el quehacer de la industria costarricense. La industria nacional produce el 22 por ciento del producto interno bruto; genera el 16 por ciento del empleo y el 56 por ciento de las exportaciones.

En el sector industrial el 94 por ciento de las industrias son pequeñas y medianas: 49 por ciento, microindustria; 32 por ciento, pequeña industria; 13 por ciento, mediana industria, y 6 por ciento, industria grande.

En los últimos años se han establecido dos tipos de industrias en nuestro país: la industria que exporta el 100 por ciento de su fabricación y la industria de base local que fabrica para el mercado nacional y también exporta. En el sector formal, el 94 por ciento de las industrias son de base local y el 6 por ciento se dedican a la exportación.

En el sector industrial, el 78 por ciento de los empleos son generados por las industrias de base local (exportadoras y fabricantes

para el mercado nacional), y el 22 por ciento, por las industrias de exportación.

El 77 por ciento de la producción industrial es generada por la industria de base local y el 23 por ciento por la industria que exporta el 100 por ciento.

Por último, y en esto debemos concentrarnos en el futuro, la industria de base local sólo genera el 38 por ciento de las exportaciones del sector industrial, mientras que la industria que exporta el 100 por ciento genera el 62 por ciento de las exportaciones de ese sector.

Es importante hallar la manera de balancear las características del entorno de ambos tipos de industria.

La industria que exporta el 100 por ciento posee una serie de políticas muy bien definidas y recibe ciertos beneficios: apoyo permanente de algunas instituciones estatales (por ejemplo, INTEL obtuvo con gran rapidez una tarifa eléctrica especial); trámites muy ágiles; financiamiento externo con las tasas de interés del mercado internacional; tecnología externa, y una extraordinaria simplificación tributaria.

La Cámara de Industria no está en contra de esto; todo lo contrario, consideramos que esta es una de las patas del banco que debemos seguir promoviendo de manera agresiva; pero hay otras patas del banco que también debemos promover. Las características del entorno de la industria de base local son totalmente diferentes de las del entorno de la industria que exporta el 100 por ciento.

Hay una ausencia de políticas. No tenemos un ministro de industria que se dedique a atender el sector industrial, pues nuestro ministro se dedica básicamente a atender el comercio internacional. El sector industrial de base local no cuenta con instituciones estatales de apoyo, pero posee una tramitología excesiva, un complicado

acceso al crédito -con altísimos intereses-, dificultades para acceder a la tecnología, una gran complejidad tributaria y, para completar este oscuro panorama, graves problemas con el comercio desleal.

En Costa Rica, una buena parte de las importaciones vienen subfacturadas o con «dumping». Hay un contrabando impresionante y existe un sector informal compuesto por 6.388 industrias, mientras que las industrias del sector formal son únicamente 4.838.

¿Por qué es importante el proceso de internacionalización de la industria? Recordemos que a principios de los años ochenta, el 75 por ciento de las exportaciones de este país las generaban los productos tradicionales (banano, café, azúcar y otros) y el 25 por ciento los productos no tradicionales.

En 1990 esos porcentajes variaron: el 56 por ciento de las exportaciones las generó el sector no tradicional y el 46 por ciento el sector tradicional. En 1998, el 80 por ciento de las exportaciones las generó el sector no tradicional y el 20 por ciento el tradicional.

Afortunadamente, este proceso de diversificación de productos se dio en un momento oportuno. Piensen en lo que estaríamos viviendo ahora y en cómo estaría nuestra balanza comercial si hubiéramos continuado dependiendo de la exportación de productos tradicionales, con la actual situación de los precios del café y el azúcar, y con los problemas en el cultivo de banano que se están dando internacionalmente.

Este fenómeno generó que nuestras exportaciones entraran en un proceso de crecimiento muy importante; sin embargo, entre 1997 y 1998 comenzaron a experimentar un crecimiento a ritmo decreciente. En el sector pecuario y de pesca, entre el primer semestre de 1998 y el primer semestre de 1999 las exportaciones bajaron de 221 millones de dólares a 78 millones de dólares; es decir, se redujeron a una tercera parte. El sector agroindustrial se halla más o menos en el mismo nivel: 190 millones de dólares de exportación en el primer trimestre del segundo semestre.

En ese mismo período, las exportaciones de la industria cayeron en 150 millones de dólares y las del sector agrícola en cien millones de dólares. El sector textil ha mantenido el volumen de exportaciones y el único elemento de nuestra economía que ha experimentado un crecimiento realmente importante es el electrónico, que pasó de 104 millones de dólares en el primer semestre de 1998 a 1.186 millones de dólares en el primer semestre de 1999.

Tenemos un problema: el valor agregado de nuestras exportaciones. Uno de nuestros objetivos es hallar la forma de mejorar e incrementar considerablemente el valor agregado de nuestras exportaciones.

Entre 1991 y 1998, el valor agregado nacional de las exportaciones de zona franca sólo alcanzó un 5 por ciento. A esto debemos ponerle atención y tratar de aumentar gradualmente ese porcentaje.

En cuanto al destino de las producciones del sector industrial, el 30 por ciento se exporta y el 70 por ciento se queda en el mercado interno. En los últimos dos o tres años, este mercado se ha convertido en un mercado extraordinariamente competitivo. El proceso de apertura y globalización ha posibilitado el ingreso de gran cantidad de productos adicionales, lo que dificulta aún más la competencia para las pequeñas y medianas empresas.

Es importante prestarle mucha atención a nuestras pequeñas y medianas empresas que, en términos industriales y comerciales, han sido quizá el elemento más importante de nuestro sistema de distribución de ingresos, el cual nos ha permitido poseer una estabilidad social y política y un desarrollo que nos hacen sentir extraordinariamente satisfechos de vivir como vivimos. Debemos buscar la forma de mantener y mejorar ese esquema de distribución de ingresos, no sólo por el desarrollo futuro sino también por nuestra paz social.

Con respecto a la estrategia de inserción internacional para las pequeñas y medianas industrias, debemos comprender que la nueva generación de empleo depende de la internacionalización del sector productivo nacional, la cual debe realizarse ordenada y esquemáticamente para obtener los resultados que deseamos. Así, nuestro objetivo fundamental es aumentar la cantidad de empresas exportadoras con mercado, enfatizando en las PYMES.

En Argentina y España aprobaron recientemente leyes cuyo fin es promover el desarrollo de las PYMES. Singapur posee muchas pequeñas y medianas empresas y genera gran cantidad de exportaciones; eso le ha permitido insertarse en la economía mundial de manera agresiva y dinámica.

En este proceso de aumento de las exportaciones y del valor agregado, es necesario vincular nuestras PYMES con las zonas francas.

Hemos establecido cuatro grandes áreas para la estrategia de inserción internacional: identificación de oportunidades comerciales, preparación para las negociaciones comerciales, negociaciones comerciales y actividades permanentes posteriores al proceso de negociación comercial.

La identificación de oportunidades comerciales debe hacerse en consulta permanente y directa con el Consejo Consultivo de Comercio Exterior, creado para ello mediante la Ley de Creación de COMEX y PROCOMER, órgano que lamentablemente aún no ha comenzado a operar. No estamos tratando de boicotear el proceso de apertura comercial, pues somos conscientes de que es fundamental generar nuevos empleos mediante un proceso de apertura inteligente.

La identificación de oportunidades se basa en dos actividades: la información de mercados externos y la información de ofertas exportables, actividades complementarias y dependientes entre sí. No puede definirse y estudiarse un mercado si el país no tiene qué exportar a ese mercado; por ejemplo, no tiene sentido pretender

identificar un mercado que nos compre vinos, si no tenemos una oferta exportable de vinos.

La información de mercados externos debe estar directamente relacionada con la oferta exportable que el país defina (por medio del Consejo Consultivo), en conjunto con las posibilidades de exportación de nuestros sectores y con la información que maneje el sector empresarial, complemento que permite que el beneficio de los tratados de libre comercio sea de doble vía.

La preparación para las negociaciones comerciales debe realizarse siguiendo un esquema ordenado que permita alcanzar como resultado final una posición que comprenda al sector público y al privado, de modo que se negocien de antemano la definición arancelaria y las reglas de origen que se discutirán en el tratado de libre comercio. Todo ello se realiza con base en la información sobre un mercado específico, por eso debe definirse: el perfil de la competitividad del país, las oportunidades comerciales del país meta, la oferta exportable que tenga Costa Rica para venderle a ese país, el potencial productivo nacional, las demandas internas de ese país y los riesgos potenciales que le plantee a nuestra nación.

También deben analizarse las exportaciones del socio comercial, la amenaza del año para el sector productivo específico y las alertas empresariales que deban darse ante posibles daños comerciales. Toda esta información debe divulgarse mediante seminarios y consultas sectoriales y empresariales.

La Cámara de Industrias ya cuenta con un órgano para ello: el Consejo Asesor del Sector Industrial, puesto a prueba en nuestra negociación con Chile, para la cual recopilamos la información que nos fue posible. Lamentablemente nuestro gobierno no nos facilitó todos los datos requeridos para efectuar aportes inteligentes a esas negociaciones, y en algunos casos los obtuvimos de gobiernos amigos como el de Guatemala, El Salvador y Honduras.

El siguiente paso consiste en realizar misiones exploratorias para detallar las oportunidades y los riesgos puntuales. Luego, sector público y sector privado, presentando su posición conjunta, discuten el tratado de libre comercio y procuran obtener beneficios de doble vía. En el caso específico del TLC con México, hemos obtenido algunos beneficios (por ejemplo, han aumentado nuestras exportaciones), pero el déficit comercial con ese país supera los 350 millones de dólares para este año.

Por último, una vez firmados los acuerdos pertinentes, deben realizarse actividades como la promoción de las exportaciones, la administración del comercio y otras.

El brazo ejecutor de las actividades de promoción de exportaciones se llama PROCOMER, que lamentablemente nació con un pecado original: PROCOMER se creó para promover el comercio y las exportaciones de nuestro país, pero se le asignó una responsabilidad que no le compete desde ningún punto de vista: administrar regímenes de comercio, lo cual es función del Estado.

Como ya señalé, la definición de la estrategia internacional debe realizarse mediante el Consejo Consultivo establecido por ley, el cual debe generarle directrices a PROCOMER respecto de esta estrategia, con el fin de que la ejecute; por eso, debe conocer a cabalidad todo lo concerniente a este proceso, investigar permanentemente, conocer la oferta exportable, y generar nuevos exportadores y oportunidades de mayor valor agregado, así como consorcios de exportación que permitan integrar a las pequeñas y medianas empresas.

La administración del comercio es un elemento fundamental y debe ser realizada de manera mucho más eficiente que en la actualidad. En Costa Rica existe una «Oficina de Administración de Comercio», y citaré dos ejemplos al respecto: Hitachi comenzó a exportar hacia México, y la Oficina de Administración de Tratados de este país comenzó a buscar algo que Hitachi estuviera haciendo

mal para suspenderle sus exportaciones, pues le hacía daño a los productores mexicanos de televisores; finalmente lograron suspender las exportaciones de Hitachi. Sin embargo, los mexicanos comenzaron a exportar a Costa Rica gran cantidad de cobijas a precios de «dumping». Se interpuso la demanda y la Cámara hizo los esfuerzos necesarios para que la Oficina respectiva actuara, pero nuestro sector de cobijas desapareció. Esa es la diferencia entre una buena y una mala administración de comercio.

Es importante fortalecer la integración regional. Centroamérica tiene un arancel externo común que debe protegerse para defender los intereses del Mercado Común Centroamericano y negociar tratados de manera integral en el nivel centroamericano.

Por otra parte, se debe combatir el comercio desleal, el «dumping», la subfacturación y el contrabando.

Por último, con respecto al papel de los actores, el Poder Ejecutivo debe concertar con el sector productivo una estrategia de inserción internacional; fortalecer la promoción de exportaciones, con énfasis en la pequeña y mediana empresa; vincular la fracción de inversiones con el desarrollo industrial nacional, y efectuar «page marking» internacional sobre esquemas de apoyo a la inversión productiva. Taiwán, Singapur y muchos otros países poseen esquemas de incentivos para atraer inversión nacional e internacional. Debemos dejar de ser más papistas que el Papa. La OMC estableció que a partir del 2005 no se darán esquemas de incentivos, pero los que se estén dando perdurarán por varios años. Comprendemos la problemática fiscal y no pretendemos crear otro CAT, pero procuramos hacer comprender que estamos compitiendo en un entorno cuya realidad es diferente de la que nos plantean internamente.

El papel de la Cámara de Industrias debe consistir en consultar y coordinar las actividades industriales; ejecutar programas de apoyo a la internacionalización, y vincular a los exportadores con la industria local.

Las zonas francas comenzaron en 1994 importando 299 millones de dólares. En ese año las compras locales representaron un 8 por ciento de las importaciones, mientras que hoy representan tan sólo un 6,43 por ciento, es decir, el suministro de la industria local a la industria exportadora no mejora sino que se deteriora.

Por su parte, la Asamblea Legislativa debe incrementar los vínculos entre todos los actores productivos; propulsar iniciativas que apoyen la inversión, con énfasis en la pequeña y la mediana empresa, y aprobar leyes que hagan vinculante la consulta del Poder Ejecutivo a los sectores productivos, así como la rendición de cuentas ante la Asamblea Legislativa respecto de todo lo relacionado con el comercio exterior.

Dip. Guido Alberto Monge

Recientes congresos y cónclaves de economistas han puesto al «descubierto» que los países en desarrollo no se han beneficiado de la globalización, pues las importaciones han crecido más que las exportaciones, y que las reformas económicas no han producido una mejor distribución de la riqueza.

Ello nos permite introducirnos en el tema de las pequeñas y medianas empresas, desde una óptica que reafirma la necesidad de combinar estrategias de estabilización macroeconómica e inserción basadas en segmentos dinámicos de la economía internacional, con políticas claras de fomento y apoyo a los sistemas productivos nacionales, en particular dirigidos hacia la amplísima base de pequeñas y medianas empresas; con el objetivo de asegurar su supervivencia y lograr la transformación tecnológica y organizativa necesaria para asegurar un desarrollo económico sostenible.

Hasta la fecha -y nuestro país no es la excepción-, las políticas de desarrollo han respondido más bien al debate ideológico, y como

en el debate ideológico la ideología dominante se impone, en nuestros países los gobiernos, y algunos otros actores, han comprado la quimera de buscar la plataforma para el desarrollo económico y social, exclusivamente en la apertura unilateral y en la consecución -muchas veces temporal- de nichos del mercado internacional.

Por ello, a pesar de que este foro se ha titulado «Acciones hacia la internacionalización de la pequeña y la mediana empresa», mi intervención versa sobre la visión de desarrollo en la que se debe insertar, mediante una estrategia coherente a mediano y a plazos, una política nacional de estado dirigida a la pequeña y la mediana empresa, en particular a aquella ubicada en el sector industrial, pero no exclusivamente.

Conocemos los esfuerzos que tanto instituciones públicas como privadas, con el apoyo de organismos internacionales en algunos casos, han realizado para internacionalizar las empresas nacionales; por ejemplo, bolsas de subcontratación, misiones y ferias comerciales, entre otras.

No obstante, consideramos que dichos esfuerzos no tienen como plataforma de lanzamiento una política nacional concertada, por lo que sus resultados seguramente no tendrán la profundidad ni la solidez requeridas para convertirse en instrumentos efectivos de una inserción en el mercado internacional que asegure un desarrollo económico sostenible.

La formulación de una política integral es urgente, pues el hecho de no contar con políticas macroeconómicas, acompañadas de políticas microeconómicas o intermedias, mesoeconómicas, o institucionales u organizaciones coherentes y articuladas, está generando la conformación de una economía dual, que se refleja hasta el extremo de separar los agregados económicos. Ya hablamos sin mayor reparo del crecimiento del PIB con INTEL y sin INTEL, y de las exportaciones con INTEL y sin INTEL, pero como Costa Rica es una, debemos poner nuestro mayor esfuerzo para que esa

dualidad en las cifras no se consolide como un modelo de crecimiento que a la larga nos resulte excluyente y empobrecedor.

Para iniciar, deseo plantear qué importancia estratégica tienen las PYMES en el contexto de la globalización y hacer algunas consideraciones sobre el papel que el sector PYMES tiene en la definición de políticas de inserción internacional, tanto en países desarrollados como en países latinoamericanos. Finalmente, me referiré a la necesidad de establecer una plataforma para definir una política de desarrollo, que tendrá como uno de sus principales componentes la formulación de una ley PYME.

Contrario a lo que normalmente se promociona, la producción local ha sido básica en el desarrollo reciente de la economía mundial. Según datos del Banco Mundial, sólo alrededor de un 20 por ciento de la producción formal se comercializa internacionalmente.

Japón, por ejemplo, comercializa internacionalmente el 9 por ciento de su producción, lo cual quiere decir que la fortaleza de esa economía no responde necesariamente a su agresividad comercial externa, sino más bien al grado de articulación sectorial y a la eficiencia productiva interna.

Tal como señala Ricardo French Davis, la inversión externa representa solamente el 5 por ciento de la inversión total mundial, mientras que los flujos de inversión extranjera directa equivalen al 1 por ciento del producto interno bruto mundial. La gran mayoría de las decisiones de inversión empresarial corresponden a actores que se desenvuelven en ámbitos nacionales o subnacionales. No estamos, como señala este autor, ante «el final de la geografía», ni mucho menos. Posiblemente por las altas tasas de crecimiento del comercio internacional y el avance de la globalización, se tiende a minimizar la magnitud de la producción comercial y la inversión interna.

Así, en los países desarrollados y en las economías latinoamericanas, como es el caso de Costa Rica, la pequeña

producción ocupa un lugar preponderante en la generación de empleo e ingreso para amplias capas de la población, pero también desempeña un papel nada despreciable en la difusión de progreso técnico y en el crecimiento económico.

No obstante, es un hecho reconocido que existen diferencias significativas entre las PYMES de países desarrollados y las PYMES de países en desarrollo; diferencias que no sólo tienen que ver con los parámetros para su definición (número de empleo, valor de activos, ventas y otros), sino que se relacionan con la forma en que la gestión se organiza funcional y estructuralmente, y con la disposición de convertirlas y mantenerlas como empresas modernas, según los estándares internacionales.

Esa diferencia obedece en mucho a las diferencias tan marcadas que existen entre la incorporación y puesta en marcha de una estrategia integral de fortalecimiento, promoción y desarrollo de las PYMES en unos países (los industrializados) y en otros (los latinoamericanos, por ejemplo), las cuales van mucho más allá de un problema de recursos financieros o capacitación, como normalmente se ha visualizado en nuestras economías.

Existe un desequilibrio de políticas para el fortalecimiento y la promoción de las PYMES, que obedece a sus países de origen. También hay grandes diferencias en cuanto a la aplicación de estas políticas hacia el interior de los países y hacia el interior de la región latinoamericana; además, como señala el consultor Jaime Mariño, existe un gran desequilibrio entre los mismos países latinoamericanos.

Las políticas y los programas de los países industrializados se basan en el reconocimiento de las PYMES como generadoras de nuevos empleos productivos y como fuente de innovación tecnológica. Ejemplo de ello es la Unión Europea que, como señala Mariño, ha fijado un marco comunitario claro y preciso para la promoción de las PYMES europeas. Este marco se ha formulado con base en claras líneas de acción para mantener su competitividad

internacional, así como también en los programas de investigación y desarrollo, con lo cual se busca privilegiar la promoción y expansión de las PYMES y, ante todo, fortalecer las relaciones de cooperación interempresarial para poder expandir las redes empresariales en el nivel comunitario.

Por su parte, Japón ha desarrollado un amplio espectro de políticas de apoyo y desarrollo de las PYMES, que incorpora normativa como la ley para promover la pequeña y la mediana empresa, la ley para organizar y activar pequeñas y medianas empresas específicas, la ley relativa a la gerencia de empleo (destinada a garantizar fuerza laboral para la pequeña y la mediana empresa), la ley para promover la subcontratación de las pequeñas y medianas empresas, y otras.

Taiwán, uno de los famosos tigres asiáticos, siempre ha incorporado en su política macroeconómica consideraciones e incentivos especiales para la creación y promoción de PYMES. En los años noventa, por ejemplo, con base en una serie de criterios selectivos se eligieron diversos sectores para promover las PYMES en actividades como telecomunicaciones, informática, electrodomésticos, semiconductores, maquinaria automática de precisión, productos químicos especiales y otros. Esta selección se hizo con el fin de encauzar todos los recursos de inversión y desarrollo hacia esas ramas de actividad. Entre los instrumentos que se utilizaron están: incentivos arancelarios y tributarios, financiación y parques tecnológicos. Ello se inscribió en un marco caracterizado por la cooperación y la coordinación entre el sector público y el privado para formular políticas. El resultado de ello fue que el 97,2 por ciento de la producción y el 60 por ciento de las exportaciones de Taiwán correspondían a las PYMES.

La literatura económica señala que el llamado milagro económico de los países del Asia Oriental, incluyendo Taiwán, se debió principalmente a una intervención estatal, pragmática y selectiva, que generó un acelerado ritmo de acumulación de capital, avance tecnológico, cambio estructural y crecimiento, y no a lo que durante

muchos años nos han vendido, es decir, la idea de que se debió a una estrategia de crecimiento orientada hacia el exterior y basada de manera exclusiva en criterios de mercado.

Desafortunadamente, la preeminencia de esto último como modelo por seguir, ocasionó que en los países latinoamericanos, y en Costa Rica también, desaparecieran las políticas sectoriales y los planes para fomentar la inversión (en especial la interna) y, sobre todo, la política industrial. La coordinación de las políticas macro, meso y microeconómicas pasó a ser redundante.

Como señalé al inicio, para alcanzar un desarrollo económico sostenido resulta fundamental complementar y articular la apertura unilateral. No estoy proponiendo anular la apertura, sino articularla unilateralmente, así como atraer inversión externa mediante políticas y acciones de fomento de los sistemas productivos locales.

Esto evidencia que en el contexto de la globalización, mientras los países industrializados y los de reciente desarrollo han articulado -en algunos casos con base en su inserción internacional- una plataforma de apoyo y fomento al sector productivo nacional, preferentemente orientada a la pequeña y la mediana empresa; en la mayoría de países latinoamericanos, incluyendo Costa Rica, apostamos por una política macroeconómica de estabilización, la apertura unilateral y la inserción de parte del sector productivo en segmentos dinámicos del ámbito nacional.

Para la mayoría de estos países, las reformas así planteadas se han traducido en tasas de crecimiento inferiores a las históricas, insuficientes en materia de progreso tecnológico y deficientes en cuanto a la creación de oportunidades de promoción y mejoramiento social.

Lo anterior nos lleva a plantear la necesidad de que exista una política industrial explícita y, a la vez, se formule una plataforma permanente de promoción y fomento para el conjunto de la pequeña

y la mediana empresa; plataforma que para ser permanente, debe responder a una política de estado y no a una de gobierno y, por lo tanto, debe traducirse en una ley PYME, como uno de los componentes de esa política de estado, elaborada a partir de un amplio proceso de participación activa de los diferentes agentes involucrados: Poder Ejecutivo, cámaras representativas de los diferentes sectores de la pequeña y la mediana empresa, Asamblea Legislativa, universidades, y centros de investigación y desarrollo tecnológico.

Por eso, como diputado estoy convencido de que la realización de esta actividad contribuirá a poner en el tapete el tema de la política industrial y las PYMES, y proveerá insumos valiosos para avanzar positivamente en la construcción de una visión concertada de desarrollo sostenible, que se podrá instrumentar mediante una ley de fomento a la pequeña y la mediana empresa.

Quisiera hacer algunas reflexiones muy breves sobre ciertos aspectos que, en mi opinión, deberían discutirse al elaborar la ley PYME.

Esta ley ha de orientarse hacia el establecimiento de un entorno político e institucional para promover las PYMES y su contribución al desarrollo económico, la modernización del aparato productivo, el mejoramiento del recurso humano, la generación de más y mejores puestos de trabajo y el incremento de los ingresos de los trabajadores. Además, deberá incorporar incentivos para promover la producción limpia, mecanismos para prevenir y controlar la contaminación y fórmulas que promuevan la incorporación de la mujer.

Es fundamental que la ley responda a una estrategia consistente e integral de promoción de las PYMES, por lo que deberá comprender, en una adecuada ponderación, al menos tres grandes bloques de elementos:

1. Respaldo a la reforma estructural, con el fin de apoyar las PYMES en la adopción y la incorporación de los cambios

producidos en el entorno económico y social. Se incluirían aquí medidas para cada tipo de industria (modernización por áreas para crear nuevas empresas, desarrollo tecnológico, protección del ambiente, internacionalización y otras), medidas para promover las PYMES (organización y activación de las PYMES específicas) y medidas para industrias locales, entre otras.

2. Fortalecimiento de la base gerencial, cuyo objetivo es rectificar las desventajas económicas y sociales que enfrentan las PYMES y brindar apoyo a los esfuerzos propios que efectúan para convertirse en buenas competidoras. Aquí se incluirían aspectos como organización de las PYMES, dirección general, asesoría, capacitación de recursos humanos, subcontratación, garantías crediticias y otras.

3. Políticas para las microempresas, cuyo objetivo es apoyar e incorporar el sector formal a una base considerablemente amplia, de muy pocos trabajadores y que cuenten con una base gerencial muy débil.

Asimismo, la ley debe fomentar y establecer mecanismos para la cooperación y la coordinación entre el gobierno, las organizaciones gremiales y las instituciones técnicas y financieras, públicas y privadas.

Como premisa, la ley deberá reconocer la urgencia de que las PYMES y las microempresas se integren dinámicamente al proceso de globalización económica, lo cual implica variar el concepto de PYME para que combine lo pequeño con elementos como:

1. Contenido de alta tecnología en su valor agregado, red de proveedores establecida, baja densidad de mano de obra no calificada, e infraestructura física integrada entre la administración y los procesos de producción. Como señalan varios autores, las perspectivas apuntan a que éstas serán las empresas del futuro y trabajarán en estrecha relación con las grandes empresas y los conglomerados internacionales.

2. Mayor acercamiento entre los actores del sector industrial y fortalecimiento de alianzas estratégicas de cooperación industrial nacional e internacional. Algunos de esos mecanismos ya han sido mencionados: desarrollo de «clusters», PYME, empresas conjuntas, contratos de licencias o gestión, subcontratación internacional y otros.

Nuestra percepción es que la ley PYME deberá constituir una plataforma de política endógena amplia, adecuada para alcanzar un desarrollo económico sostenido e internacionalizar, sobre bases sólidas, este amplio sector productivo nacional. Desde esa perspectiva, considero que la elaboración de esta ley deberá retroalimentarse con la revisión de las experiencias de otros países, latinoamericanos, industrializados y de reciente desarrollo.

Lo pequeño no sólo es importante, sino que debe ser objeto primordial de atención como factor de desarrollo económico y social.

Dr. Gabriel Macaya Trejos

Por ser Rector de la Universidad de Costa Rica, muy a menudo me siento interpelado. Es muy grande la tentación de agregar dos o tres comentarios a lo expuesto aquí, de modo que lo haré con todo respeto.

La reflexión sobre el concepto de capacidad intelectual (que doña Anabelle señaló como cita de Krugman) es fundamental para una institución de educación superior como la nuestra. No se está contratando capacidad profesional, sino capacidad intelectual. Para suplir las necesidades que plantea este cambio, se requiere algo más que la formación que tenemos y que estamos dando.

Por otra parte, respecto del acceso a las grandes redes, con todo respeto debo decir que el desarrollo de Internet en Costa Rica no es producto del ICE y RACSA: es producto inicial de una operación de

la Universidad de Costa Rica y luego de otras universidades; sin embargo, una vez demostrados su éxito y significado, este servicio ha sido bloqueado por el monopolio, lo cual ha ocasionado que otros sectores que ahora podrían contribuir a brindar un mayor acceso (entre ellos las escuelas y colegios), continúen sin estar conectados, a pesar de los esfuerzos que realizan el Ministerio de Educación y la Fundación Omar Dengo.

Es urgente reconceptualizar el acceso a las grandes redes si queremos lograr tales cambios, pero ello no se alcanzará mediante una política muy tímida. En esto la Universidad tiene un papel importante que desempeñar, mediante sus unidades de transferencia tecnológica, su infraestructura y el proyecto del Centro Nacional de Alta Tecnología.

RESPUESTAS Y COMENTARIOS

Lic. Jaime Marín

El diputado Monge decía que no se requiere una política de gobierno, sino una política de estado. Efectivamente, en Costa Rica no existe una política de estado ni una institución planificadora del desarrollo nacional, pero éste no puede darse si no hay un gobierno nacional, y en este país no hay gobiernos nacionales, sino gobiernos de familia. Los intelectuales, la gente que se prepara en las universidades, salen al mercado y no tienen acogida porque no pertenecen a la familia de la cabeza del gobierno.

Las leyes costarricenses están mal redactadas, de suerte que la parte administrativa del Estado es un caos: cualquier funcionario que llega a un despacho se convierte automáticamente en un tesoro al cual el ciudadano corriente no tiene acceso. Por su parte, la Asamblea Legislativa se ocupa de bloquear los proyectos que tienen finalidad nacional cuando no le convienen a su grupo. ¿Qué estamos haciendo? ¿Hacia dónde va este país?

Estos foros son muy interesantes, pero lo serán aún más cuando generen acuerdos serios. Por ejemplo, la Cámara de Industrias ha realizado grandes esfuerzos para unir a los pequeños y grandes productores, pero aún no he visto resultados, pues para avanzar debe haber armonía entre el sector privado y el sector político.

Otro tema importante es el del crédito. ¿A quiénes le prestan nuestras instituciones crediticias? Ya está dicho: sólo a los poseedores de grandes capitales. Para quienes no tenemos capital es una odisea tratar de montar una empresa. El capital sólo le presta al capital, y eso es muy natural. ¿Cómo voy a prestarle mi dinero a una persona

que no tiene con qué responderme? ¿Por qué no le prestan al que no tiene? Porque no hay política de estado.

El Gobierno de la República está interesado en estos temas, pero la Asamblea Legislativa no ha dado el resultado que podía esperarse para concluir en algo serio. Hay mecanismos administrativos que enredan todo el ovillo de la administración, pero nadie puede desenredarlo porque nuestra burocracia es totalmente inepta.

¿No podría la Asamblea dedicar una parte de su tiempo a la actividad política y otra parte a los temas de interés social y nacional? Algunos proyectos de ley no han pasado porque un solo diputado lo impide debido a que no le conviene. Se le ponen grandes trabas al ciudadano común, pero el dinero público se esfuma, y no conozco ningún gobierno que a su término no dejara la estela de los grandes desfalcos.

Dip. Guido Alberto Monge

Considero que hay temas de la realidad nacional que no pueden seguir siendo cercenados por disputas vanas sobre la paternidad política. Debemos ponernos de acuerdo en algunas cosas básicas, y éste es un tema fundamental. Las cifras, el tamaño, la importancia y las implicaciones para el desarrollo futuro son de naturaleza estratégica. Nos podemos pelear en otras cosas (y somos expertos en ello), pero en éstas no se vale.

En otras palabras, o nos ponemos de acuerdo todas las fuerzas políticas (y no me estoy refiriendo sólo a los partidos mayoritarios) sobre la absoluta y urgente necesidad de combinar una visión de desarrollo que ejerza un balance entre estabilidad y política industrial, o todo lo que digamos sobre internacionalización de las PYMES será un saludo a la bandera o un ejercicio académico.

Considero que la atracción de inversión externa no especulativa, es muy importante; pero si no se complementa con una estrategia de

desarrollo que fomente la producción interna, la sostenibilidad de la propuesta estará seriamente comprometida.

Espero que esta ley salga bien redactada, aunque quizá tendrá errores, pues éste es un foro de conciliación -no de concertación- y en ocasiones es muy difícil conciliar los intereses de actores tan diversos; sin embargo, se han ido perfilando ciertos elementos básicos de lo que podría ser la ley PYME. Además, debemos aprender de las experiencias de otros países, y tener la sabiduría necesaria para actualizar y adecuar a la especificidad nacional esas características comunes al desarrollo de un sector tan importante y estratégico para el desarrollo nacional.

Dra. Anabelle Ulate

En América Latina hemos tenido una visión de las PYMES muy distinta de la que se posee en Europa y Asia. Hemos generado políticas que no permiten el desarrollo de las PYMES, pero luego generamos políticas de apoyo e ingresamos así en un círculo vicioso que impide sacarlas de ese entorno desfavorable e incrementar su valor agregado. Por eso es tan importante tener presente, al redactar la futura ley PYMES, la visión que sí tuvieron los países asiáticos.

La pequeña y la mediana empresa de América Latina, tal como las conocemos, deberían orientarse más hacia la política social. Si más del 90 por ciento de las empresas industriales son pequeñas y medianas, una política dirigida a las PYMES será una política industrial, pues no veo cómo distinguirla. En síntesis, considero necesario que tratemos de alcanzar una visión más transatlántica.

Sr. Gabriel González

En la Cámara de Industrias, después de varios años de negociación con los Ministros de Economía de turno, logramos que

se redactara un instructivo interno que le permitía al sector productivo nacional competir en mayor igualdad de condiciones en lo que respecta a las compras del Estado.

En ese sentido, se lograron algunas cosas que igualaron la posición de competencia entre importaciones y exportaciones; sin embargo, lo más importante fue que las instituciones descentralizadas del Estado tuvieran que comparar los precios en las licitaciones, pero agregando el impuesto que debían pagar.

Lamentablemente, esta fue una de las primeras cosas que el actual Gobierno eliminó, pues consideró que entorpecía la libre competencia. Este Gobierno tiene como dogma la protección al consumidor, sin importar que los sectores productivos del país terminemos por cerrar nuestras empresas. Esa es la realidad y la hemos experimentado en la negociación de los Tratados de Libre Comercio con México y con Chile.

México, por ejemplo, encontró una puerta para salir de esta situación: le permite a las instituciones descentralizadas realizar compras mínimas de hasta doscientos cincuenta mil dólares sin necesidad de efectuar licitación pública. En Costa Rica podría implementarse un mecanismo similar, aunque la legislación existente demanda la realización de un proceso engorroso al efectuar compras del Estado.

Como señalé anteriormente, nosotros consideramos la atracción de inversiones extranjeras como una de las patas del banco de desarrollo futuro de este país. INTEL, por ejemplo, es una empresa que le generará grandes beneficios a nuestro país, así que en lugar de buscar la manera de subirle la tarifa eléctrica a INTEL, deberíamos procurar bajarle esa tarifa a las industrias nacionales.

En este sentido, la Cámara ha efectuado una labor extraordinaria. Hemos logrado establecer un acuerdo con el ICE, de manera que en los dos últimos tractos de ajuste, el sector industrial no ha sufrido

aumentos en las tarifas; sin embargo, se pretende dejar de subsidiar al sector residencial, pero sin afectar a los sectores poblacionales de escasos recursos económicos.

En cuanto a los seguros de exportación, conviene señalar que dentro de poco el Instituto Nacional de Seguros se abrirá a la competencia y ello permitirá que los seguros de exportación también existan en Costa Rica.

Una de nuestras propuestas consistía en crear un banco de comercio exterior (una especie de BANCOMEX) que permitiera asegurar lo que se exporta, de manera que pudiéramos trabajar en las mismas condiciones que el resto de países.

III

HACIA UN SISTEMA DE APOYO A LA INDUSTRIA COSTARRICENSE

Dr. Alberto Salom

Hace escasos cuarenta años, este país aún contaba con una matriz básicamente agropecuaria y con un modelo exportador, pero con una estructura económica cimentada en la agricultura.

A finales de los años cuarenta, hubo un consenso en la sociedad costarricense de que sobre la base de la producción agropecuaria y de la exportación del modelo agroexportador agrícola tradicional, el país no podría aspirar a un desarrollo sustantivo, sino que seguiría dependiendo de las grandes economías internacionales, específicamente de la economía estadounidense.

En ese momento se pensó en la necesidad de estructurar políticas encaminadas a desarrollar el sector industrial con un modelo basado en la sustitución de importaciones. Este modelo, auspiciado desde el Estado costarricense, inició en la década de los años cincuenta con más auge en los años sesenta, amparado al Mercado Común Centroamericano.

No se puede dejar de lado que uno de los propósitos fundamentales del desarrollo industrial estribaba en la necesidad de que el país tuviera una economía más independiente y solvente, alcanzara metas de desarrollo plenamente justificadas y creara las bases de una sociedad más democrática en los ámbitos económico y social.

En la actualidad, el sector industrial participa con el 18 por ciento del producto interno bruto del país -ese es un resultado significativo en los últimos 30 ó 40 años- aporta el 16 por ciento de la estructura del empleo y participa con aproximadamente el 56 por ciento del valor total de las exportaciones del país. Sin embargo, me parece justo que nos preguntemos si este modelo de desarrollo industrial ha logrado ese propósito originario, que consistió en democratizar la estructura económica del país. Tengo entendido que aproximadamente el 90 por ciento de la producción industrial de nuestro país está en manos del 90 por ciento de la pequeña y mediana industria.

¿Cómo están esos pequeños y medianos industriales?, ¿qué participación tienen realmente para propiciar el desarrollo industrial del país?, ¿con cuánto contribuyen al desarrollo económico del sector industrial del país? También es justo que nos preguntemos si al cabo de estos treinta o cuarenta años de esfuerzo industrial, nuestro país es más independiente.

Creo que, independientemente de las diferencias ideológicas, económicas, políticas y sociales que hay en Costa Rica, nuestro país tiene hoy como común denominador reiniciar un camino de desarrollo que le permita tener al ser humano como el centro de sus preocupaciones.

Los esfuerzos por lograr un sector industrial más dinámico tienen como objetivo principal servir al ser humano y a una sociedad que no se preocupe únicamente por el consumismo.

Dr. Henry Mora

La globalización y el cambio tecnológico están reestructurando el orden económico internacional por medio de un exacerbado dinamismo.

Con ello, la dinámica económica ha pasado a ser mundial y la distinción tradicional, entre mercado interno y mercado externo, o entre la política económica interna y la externa, ha perdido buena parte de su sentido, pues los agentes económicos tienden a privilegiar en sus decisiones, al entorno internacional.

Factores decisivos en esta nueva competencia son la investigación científica y tecnológica, ligada sistemáticamente con la producción, la formación y la actualización sistemática de los recursos humanos, las técnicas de gestión compatibles con la economía global y las formas públicas y privadas de organización que estimulan la innovación, la flexibilidad y la creatividad.

¿Cómo puede Costa Rica avanzar dentro de este mar de desafíos, si tiene como norte la transformación productiva basada en la competitividad internacional y en el desarrollo social y ambientalmente sostenibles? Los interrogantes y las respuestas planteadas en este foro pueden ayudar a responder esta pregunta central.

El concepto de competitividad sistémica puede constituir un marco de referencia viable y de gran utilidad en los esfuerzos de formulación y ejecución de una estrategia nacional de desarrollo de la competitividad internacional. Este marco conceptual permite y exige trabajar simultáneamente con cuatro diferentes e interrelacionados niveles de análisis que llamaremos metanivel, macronivel, mesonivel y micronivel.

En el metanivel, por ejemplo, se considera la presencia o ausencia de factores como la capacidad de formulación estratégica y el grado de integración social de un país. En el mesonivel se discute principalmente la estructura institucional de apoyo que estimula, complementa y potencia los esfuerzos emprendidos por las empresas individuales.

Incrementar la competitividad y construir nuevas ventajas competitivas, requiere ingentes esfuerzos. No obstante, la

competitividad internacional de una empresa no se puede explicar solamente a partir de una perspectiva que se limite a la firma individual. Las empresas llegan a ser competitivas cuando están presentes por lo menos dos precondiciones que escapan de su ámbito directo y que son parte de su entorno inmediato o general.

Primero, debe existir, a manera de acicate, una presión competitiva que estimule continuamente a las empresas a emprender acciones para mejorar tanto la calidad de los productos, como la eficiencia de sus métodos de producción, una macroeconomía estable y un marco regulatorio que promueva la competencia, así como un régimen arancelario con un nivel de protección, moderadamente bajo.

Segundo, es imprescindible que las empresas desarrollen vínculos de coordinación vertical y horizontal por medio de una organización en red, mediante la cual una variedad de externalidades positivas, así como servicios e instituciones de apoyo, complementen y potencien los esfuerzos de las firmas individuales.

Así, dentro del concepto ortodoxo de ajuste estructural, solamente se toman en cuenta dos de los cuatro niveles de análisis y de intervención pertinente: el micronivel y el macronivel. El primero, se considera un asunto propio de la empresa y, el segundo, responsabilidad directa del gobierno. Esta forma de aproximarse al problema de la competitividad es incompleta, pues subestima la complejidad del desafío involucrado para las empresas, lo mismo que la importancia crucial que cumple el desempeño del ambiente institucional en los determinantes de la competitividad.

Por otra parte, un punto de vista diferente acerca del papel condicionante del marco nacional y de sus efectos en el comportamiento de las firmas y su ambiente, ha sido desarrollado por aquellos enfoques que estudian los sistemas nacionales de innovación, los cuales resaltan la gran importancia de un conjunto de factores políticos, institucionales y económicos, para el desarrollo de la competitividad de las empresas.

El concepto de competitividad sistémica se ha desarrollado más a partir de esta discusión, y el punto de partida ha sido la observación de un conjunto de fenómenos que demandan nuevos esfuerzos políticos y desafíos conceptuales.

En el mercado mundial actual no compiten sólo empresas, compiten sistemas y conglomerados. La empresa es el nudo crucial de la competitividad y la innovación, pero está integrada a una red de vinculaciones que incluye a sus proveedores de bienes y servicios, a los sistemas financiero, educativo, tecnológico, energético, transportes, telecomunicaciones, entre otros; así como la infraestructura y la calidad del sector público y de las relaciones en el interior de la propia empresa.

De esa forma, una política de competitividad que considere únicamente los niveles macro y micro, como en el ajuste estructural, se aferra a una concepción anclada en el capitalismo decimonónico, que en gran medida es irreal.

En la práctica esto puede implicar que en el curso del proceso de ajuste, incluso si se alcanza un éxito significativo en la estabilización a nivel macroeconómico, la reestructuración de los sectores productivos no logre culminarse con el mismo éxito, al impulsar muchas empresas a estrategias defensivas en que se aborta la reconversión productiva y se elige el camino de la comercialización de los productos extranjeros o de la venta de la empresa al capital extranjero.

Los países más competitivos se caracterizan por lo siguiente:

- En el nivel meta, tienen estructuras sociales y políticas, así como valores y capacidad de acción estratégica, que estimulan la competitividad.

- Un macroentorno estable y previsible que además genera presión sobre el desempeño competitivo de las firmas.

- Un mesonivel debidamente estructurado, en el cual el Estado y los diversos actores sociales involucrados definen conjuntamente políticas de apoyo con objetivos claramente establecidos.

- Un gran número de firmas en el nivel micro, que compiten directamente por alcanzar altos niveles de eficiencia, calidad, flexibilidad y agilidad; muchas de las cuales están vinculadas por medio de red.

La existencia de rezagos y fallas estructurales en cualesquiera de estos ámbitos, afecta la competitividad de las empresas. Construir sistemas de fomento y de competitividad exige avances razonablemente simultáneos en los cuatro niveles. En cuanto al metanivel, la competitividad sistémica presupone un alto grado de integración social, pues sin esta no hay gobernabilidad duradera sobre bases democráticas.

En sociedades socialmente desintegradas, la creación de empresas y de sectores industriales competitivos requieren no sólo reformas macroeconómicas, sino un verdadero proyecto de transformación social.

La experiencia internacional muestra que un marco macroeconómico altamente inestable reduce la capacidad de los mercados para funcionar apropiadamente, lo que además tiene un efecto negativo sobre el crecimiento económico. Pero, aunque es absolutamente indispensable que el Estado garantice la estabilidad monetaria y una baja en la inflación, al mismo tiempo deben evitarse las políticas de estabilización, o las que pongan en peligro las bases del crecimiento económico, o que exacerben las desigualdades sociales.

Debe reafirmarse el hecho de que, en el marco de una economía mundial altamente oligopolizada, la exposición a la competencia internacional puede constituir un acicate que impulse la productividad de las empresas complementarias, con el desarrollo del mercado interno, y no es sinónimo de apertura indiscriminada.

Ni los países desarrollados, ni aquellos en vías de desarrollo, se han privado de utilizar una amplia gama de instrumentos de intervención que tienden a asegurar y generar ventajas comparativas dinámicas, para el sector empresarial de base nacional. Ninguno de estos países ha confiado ciegamente en las fuerzas del mercado para determinar su patrón de especialización productiva.

En el mesonivel se propone la reestructuración institucional por medio de nuevos esquemas de coordinación y control, así como de políticas selectivas.

En la economía mundial no sólo operan las firmas individuales que actúan de manera descentralizada y atomizada -encarándose la una a la otra en el mercado- sino también agrupamientos industriales, conglomerados, redes y grupos de firmas organizadas, cuyo desarrollo dinámico depende del potencial sistémico de la sociedad, entre lo que sobresale:

1.- Los continuos y estrechos contactos con universidades e institutos de capacitación e investigación.

2.- Las condiciones logísticas y las facilidades institucionales para la investigación y el desarrollo.

3.- La cantidad y la calidad de las instituciones de formación y difusión tecnológica.

4.- Las políticas de los intermediarios financieros.

5.- El servicio de las oficinas de información sobre oportunidades de exportación.

6.- El papel de las instancias de la sociedad civil, como las organizaciones de consumidores, de los usuarios, de servicios públicos y de los trabajadores.

La importancia del ambiente institucional en que se desenvuelven las empresas, es decir, las instituciones y los esquemas de política, en el mesonivel, han llegado a ser cada vez más importantes debido a los drásticos cambios tecnológicos y organizativos y a la superación del paradigma fordista de producción.

Los efectos acumulativos del aprendizaje y las innovaciones en el micronivel, suelen estar acompañados por interconexiones y relaciones de cooperación formal e informal entre las firmas, así como, por una estructura de instituciones de apoyo alrededor de los complejos industriales.

La conformación de esta estructura es, a nuestro juicio, el núcleo central de una política industrial activa, hoy ausente en Costa Rica. Por tanto, la reestructuración del mesonivel es un problema de organización y de capacidad política, esto es, de gobernabilidad. Lo ideal es desarrollar una estructura eficiente de instituciones y una modalidad de trabajo en estrecha interacción, entre los actores políticos y privados, con las empresas y especialmente con los agrupamientos de empresas.

En la formulación de la mesopolítica, las acciones potenciales, el conocimiento necesario para formular políticas a largo plazo y la capacidad de llevarlas a cabo, involucran, necesariamente, un gran número de actores intermedios, públicos y privados: empresas, cooperativas, asociaciones empresariales, sectores académico y científico, instituciones intermedias públicas y privadas, sindicatos y otras asociaciones de trabajadores.

De esta forma, las mesopolíticas exitosas están adquiriendo un carácter cada vez más interactivo, procesal y, en buena medida, colegiado. Sin embargo, y a pesar del papel central de este tipo de organización y coordinación horizontal que estamos proponiendo, no se debe obviar que la aplicación del «know how», en materia de política económica, requiere acciones directivas estratégicas.

Las instituciones públicas en el área de política económica y planificación estratégica, MIDEPLAN, COMEX, PROCOMER, MEIC, entre otras, pueden cumplir el papel de conjuntar y combinar el «know how» existente, al ofrecer acciones de desarrollo, cooperar con los sectores estratégicos en la formulación de visiones a mediano plazo y vislumbrar la conformación de los distintos escenarios posibles.

Los casos exitosos de competitividad internacional combinan, usualmente, una marcada especialización en sectores o segmentos sectoriales definidos, con una fuerte articulación entre todas las actividades asociadas a la producción del bien. Entre estas actividades figuran, básicamente, la producción de insumos y bienes de capital especializados, que producen innovaciones en productos y procesos asociados al sector. La existencia de agrupamientos productivos de esta naturaleza incrementa el flujo de información, acelera la creación de recursos humanos calificados y promueve la creación de nuevas empresas en la rama respectiva.

Tanto la política comercial como la industrial y tecnológica deben actuar más sobre agrupamientos productivos que sobre sectores individuales, para evitar el encapsulamiento productivo que promovió la estrategia sustitutiva de importaciones y que el nuevo modelo de promoción de exportaciones no ha subsanado.

Aunque ya se habló de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es importante reafirmar la importancia de este sector. Muchos son los autores que destacan la importancia de crear nuevas empresas para dotar al sistema económico del dinamismo necesario y la incorporación permanente de innovación tecnológica. La promoción deliberada de la pequeña y la mediana empresa en general, es un componente indispensable de la estrategia de competitividad.

Lo anterior obedece a un doble objetivo: primero, la equidad del sistema económico impone la necesidad de asistir fiscal y crediticiamente a los pequeños y medianos empresarios, lo mismo

que a las cooperativas de productores, con el fin de evitar, o por lo menos contrarrestar, que la tendencia natural hacia la concentración económica elimine la base de sostenimiento de este importante sector de la población, en gran medida garante de la creación de empleo y baluarte de la estabilidad social y política del país.

El segundo objetivo tiene que ver con la eficiencia del sistema económico. Si bien la gran empresa es fundamental en el mundo moderno, para lograr niveles importantes de competitividad internacional, países como Japón y Taiwán son casos exitosos de desarrollo industrial que se caracterizan por tener una sólida red de PYME, la cual genera una parte de la empresa y el empleo en el sector manufacturero. Además, logra desarrollar una articulación virtuosa entre las grandes empresas y las PYMES, en el sentido de que es factible y deseable promover, en el caso costarricense, tanto con la gran empresa nacional como con la transnacional.

Así como existe un régimen de perfeccionamiento activo que promueve la industria maquiladora, y uno de zonas francas que promueve la atracción de inversión extranjera, debería existir un régimen especial de incentivos generales y horizontales para apoyar la creación, consolidación e internacionalización de la pequeña y la mediana empresa costarricense. Por eso, debemos emprender acciones en el mesonivel, y crear un consejo nacional para el desarrollo de la competitividad.

La competitividad se fundamenta en la capacidad tecnológica, que a su vez es resultado de la confluencia de dos pilares; por un lado, los efectos acumulativos del aprendizaje y las innovaciones en el micronivel y, por otro, el acervo de conocimientos científicos y tecnológicos que la sociedad puede desarrollar o adaptar. A su vez, el sostenimiento de estos pilares requiere dos condiciones estructurales adicionales: un esquema desarrollado de interconexiones y relaciones formales e informales, de cooperación entre las firmas, y una eficiente estructura de instituciones de apoyo.

Adicionalmente, sin una perspectiva estratégica, estos elementos perderían notablemente su efectividad.

La operacionalización del esquema podría estar a cargo de un consejo nacional de desarrollo de la competitividad, adscrito al Ministerio de Economía, y contar con participación estatal, empresarial, laboral y académica.

Asimismo, este Consejo debería contar con potestades suficientes para impulsar acuerdos concertados en materia de planes y visiones prospectivas, conformación del sistema nacional de innovación, impulso de parques industriales para la pequeña empresa, estudios sobre sectores estratégicos, apoyo a la conformación de «cluster», desarrollo del régimen de incentivos para las pequeñas y medianas empresas, entre los más importantes.

También debería contar con un fondo de recursos financieros para financiar esas actividades. Este fondo podría constituirse a partir de una deducción del impuesto sobre la renta que se destinaría para tales propósitos.

Con anterioridad, se ha señalado la conformación actual de la base institucional de apoyo, centrada básicamente en tres o cuatro ministerios y en algunas instituciones intermedias, empresariales que gravitan alrededor de ese núcleo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1.- Todo esfuerzo por parte de las distintas instancias estatales, en materia de incentivos y políticas sectoriales de fomento al desarrollo productivo, debe inscribirse en el marco más general de una estrategia nacional de desarrollo de la competitividad internacional; de lo contrario, la efectividad de las acciones y la eficacia de los recursos comprometidos tendrían resultados muy limitados.

2.- Si como postulan muchos enfoques recientes sobre teoría del desarrollo, la innovación y el progreso técnico son los factores fundamentales del desarrollo económico y empresarial, el país debe gestionar esfuerzos para desarrollar un sistema nacional de innovación, compuesto por políticas de tratamiento de la inversión extranjera, de transferencia de tecnología, de derechos de propiedad intelectual y de importación de bienes de capital; un conjunto de normas y regulaciones que ordenan y catalizan el proceso de absorción y difusión del proceso técnico, y la red de agentes e instituciones públicas y privadas que apoyan, o emprenden directamente, actividades científicas y tecnológicas.

3.- Para el desarrollo de la competitividad sistémica, es fundamental tomar en cuenta una dimensión político institucional que contribuya a conformar la competitividad, crear un ambiente institucional de apoyo por medio de esfuerzos compartidos entre las empresas, las asociaciones de empresas, el Estado, los sectores académicos y otros actores sociales, como elementos imprescindibles que pueden conducir a la creación de ventajas competitivas.

4.- La reasignación del gasto público para fortalecer las políticas sociales y el desarrollo de la competitividad; este objetivo se podrá alcanzar en los próximos años, a partir de la desaparición de los CAT, el desarrollo de un sistema de concesión de obra creíble y eficiente, la racionalización del sistema de exenciones fiscales y el control de la deuda interna.

5.- La inserción internacional de la economía costarricense y, en especial, la política comercial, debe tomar en cuenta, de forma explícita, criterios estratégicos como:

a).- Un régimen arancelario con un esquema de protección moderadamente bajo, excepto para sectores sensibles y previamente definidos.

b).- Incentivos horizontales para la reconversión productiva y tecnológica.

c).- Impulso y concentración de las políticas en los conglomerados específicos.

6.- La conformación de una estructura de relaciones de cooperación formal e informal entre las empresas, y una estructura de instituciones de apoyo en torno a los complejos industriales, debe ser el núcleo central de una política industrial activa.

7.- Hay motivos tanto económicos como de equidad para emprender un esfuerzo nacional en materia de PYMES.

8.- Se propone crear un consejo nacional de desarrollo de la competitividad, integrado por representantes del Estado, las cámaras empresariales y los sectores académico y laboral. Su función más importante sería la de proponer, ejecutar y monitorear la estrategia nacional de desarrollo de la competitividad.

Este consejo contaría con un fondo para el desarrollo de la competitividad, que se financiaría con un descuento del impuesto

sobre la renta que deben pagar las empresas, el cual debe proceder a negociarse de forma inmediata, dentro del paquete de medidas que el país deberá tomar para alinearse con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en materia de subvención.

Dr. Jack Liberman

La industria en Costa Rica representa un 22 por ciento del PIB, genera un 16 por ciento del empleo nacional y un 56 por ciento de las exportaciones totales de nuestro país.

Nuestra industria contiene diferentes tipos de empresas clasificadas por tamaño: un 49 por ciento es microindustria (aquella que está formada por una o máximo cinco personas), un 32 por ciento es pequeña industria (con cinco a veinte empleados), y un 13 por ciento es mediana industria (menos de cien empleados).

¿Por qué es importante apoyar las PYMES? En Costa Rica tenemos dos tipos de industria: la de base local, que vende en Costa Rica y exporta al extranjero, y la que está dedicada ciento por ciento a la exportación. La industria de base local representa un 78 por ciento del empleo industrial, produce un 77 por ciento de la producción industrial y exporta un 38 por ciento de las exportaciones industriales.

Esto demuestra la importancia de este tipo de industria; mientras que la industria de exportación exporta el 62 por ciento de nuestras exportaciones, genera un 22 por ciento del empleo y un 23 por ciento de la producción.

Por otra parte, de 11.838 industrias, en total, 6.388 son industrias informales; es decir, un 56 por ciento del parque industrial de Costa Rica es industria informal. ¿Por qué este alto grado de informalidad? Porque casi toda la industria que se dedica ciento por ciento a la exportación está ubicada en las zonas francas; es el único régimen

actual donde las reglas son claras y la tramitología no existe, donde hay acceso al financiamiento en dólares y muchas de estas empresas ni siquiera se preocupan por las ventas, porque pertenecen a transnacionales y lo que hacen en nuestro país es el proceso productivo.

¿Qué sucede con nuestra industria local o con la que se dedica en parte a la venta local y que se encuentra fuera del régimen de zona franca? Esta industria tiene una excesiva tramitología que la dirige hacia la informalidad, no tiene políticas claras y no cuenta con las condiciones apropiadas para competir en los mercados mundiales.

En un sistema de apoyo integrado a la industria, se deben tomar acciones en diferentes estratos. Debe haber acciones macro, políticas de desarrollo, acciones de política industrial y un esquema de apoyo directo a los industriales.

Como parte de las acciones macro que inciden en la competitividad, están la infraestructura y las políticas de desregulación. La Comisión Nacional de Desregulación ha logrado algunos permisos de funcionamiento, pero todavía hay que avanzar mucho en cuanto a este tema. Además, es importante señalar que se debe recurrir a precios competitivos en los servicios e insumos, competitivos a nivel internacional.

Durante más de cuatro años, la Cámara ha estado negociando las tarifas eléctricas. ¿Qué sucede con países como Chile y México? El industrial costarricense paga un 34 por ciento más por la electricidad que lo que paga el industrial chileno, y un 67 por ciento más que lo que paga un mexicano.

Antes del último ajuste tarifario, los industriales costarricenses pagaban 24.000 millones de colones más al año que si tuvieran la tarifa que paga el industrial mexicano. Por ello, debemos tratar de nivelar estas tarifas, para que el industrial costarricense pueda competir en el proceso de globalización.

Generalmente, las políticas de apoyo a la industria se vinculan a la política industrial; pero es necesario tener un sistema de educación y desarrollo humano que apoye nuestro desarrollo industrial. El recurso humano es muy importante en la industria, sobre todo en estos momentos en que, para competir globalmente, debemos buscar nichos de mercado, que implican empleados capacitados idóneamente y con acceso a las últimas tecnologías.

Para ello, debemos redefinir el papel del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), con el fin de que los cursos por impartir sean aquellos que se requieren realmente, y para que los diferentes sectores puedan acceder a los mercados de exportación. Además, debemos coordinar las políticas en el campo ambiental, pues en la actualidad no hay coordinación en los sectores salud, ambiente, servicios, y otras organizaciones que tienen que ver con este tema.

Asimismo, hay que redefinir una rectoría en este tema, pues se requieren políticas que incentiven al industrial a adoptar tecnologías limpias.

La política de comercio exterior debe estar íntimamente ligada al desarrollo industrial, pero antes de negociar un tratado comercial debemos saber en qué consiste la oferta exportable y nuestros negociadores deben saber qué deben negociar y cuál partida es importante que negocien, para que puedan ofrecer los productos costarricenses en el extranjero.

En un sistema de apoyo a la industria, también hay acciones de política industrial específicas, una de ellas es el acceso al crédito. Si bien los medios de comunicación nos informan que existen fondos a los cuales los pequeños y medianos industriales pueden acceder, la realidad es que no tienen las garantías suficientes, y cuando llegan a los bancos no pueden tener acceso a ese crédito.

Hay que observar la experiencia de países europeos y del MERCORSUR, en cuanto a la creación de sociedades de garantías

recíprocas. Esta es una tarea que se debe implementar a muy corto plazo y que ya la Cámara de Industrias está trabajando, y que el Banco Nacional está apoyando. También, necesitamos un sistema de calidad, moderno, accesible y que tenga un marco de referencia sistémico, de manera que las PYMES puedan tener acceso a patrones, al certificado que se hizo, y de esta manera puedan competir internacionalmente.

Se requiere una vinculación adecuada entre academia y exportadores, principalmente por las investigaciones y aplicaciones tecnológicas que el sector demanda; así como una estrecha relación entre los exportadores y la industria local. En la actualidad, únicamente el 6 por ciento de las compras de las empresas que pertenecen a la zona franca se hace a la industria local. La Cámara trabaja fuertemente en un proyecto para vincular a las PYMES con las empresas de las zonas francas, pero falta apoyo gubernamental.

Un punto adicional es el acceso a las compras del Estado que debe ser parte de una política industrial; por ejemplo, en la ley PYME de Argentina, un porcentaje de las compras del Estado son para las pequeñas y medianas industrias. Actualmente, en el tratado con Chile se señala el acceso a compras del Estado; este es un tema que debe ser analizado en nuestro país para que la industria local tenga acceso a compras en igualdad de condiciones, como lo tienen las empresas de los países desarrollados.

Es urgente avanzar más en cuanto a la simplificación de los trámites industriales. Antes de que se publicara el último decreto, se tardaban aproximadamente 17 meses y se debía pasar por 70 instituciones, para lograr el permiso de funcionamiento de una industria.

¿Cuál es la realidad internacional en el sentido directo? Un sistema de apoyo debe contar con una serie de incentivos en la producción, los cuales sean totalmente compatibles con la OMC; no deben tener un alto costo fiscal, y deben ser fácilmente evaluados y

monitoreados para evitar abusos. No se trata de incentivos destinados a un grupo reducido de empresas, se trata de apoyar a la mayoría de las pequeñas y medianas empresas que en la actualidad no gozan de ningún beneficio.

La Ley N°7017 le dictaba al Gobierno de la República la obligatoriedad de presentar, cuando terminaba el período presidencial, un nuevo esquema de apoyo a la industria. Esta ley se derogó en 1995 y el MEIC nunca hizo una propuesta en este sentido. Por ello, y debido al proceso de globalización actual, es estratégico y urgente presentar esta propuesta y concretarla lo antes posible.

En cuanto al tema de incentivos, hemos escogido algunos países para hacer un «bench marking». Entre los países seleccionados están: Singapur, que se caracteriza por tener la economía más abierta del mundo; Taiwán, por ser uno de los tigres asiáticos; Estados Unidos, nuestro socio comercial más importante; Alemania, país europeo y símbolo de calidad; Chile y México, porque con ellos estamos negociando tratados comerciales, aunque se puede inferir la desventaja del empresario costarricense.

Por ejemplo, en México existe la depreciación acelerada. Un empresario mexicano puede depreciar, dependiendo de la rama, entre un 85 por ciento y un 100 por ciento de los activos durante el primer año; tiene una exención de aranceles a la importación de lo que va a usar para exportar; tiene créditos fiscales por la diferencia en lo invertido durante el último año; tiene un crédito fiscal por la creación de empleos, así como acceso a fondos de capital de riesgo para poder recibir financiamiento en los bancos.

En cuanto a Chile, este país ofrece depreciación acelerada y ayudas financieras directas para promover las exportaciones. Tiene créditos fiscales para las exportaciones, reinversión de utilidades, deducciones por inversiones en entrenamiento, beneficios regionales, cuando se invierte en zonas del país que estratégicamente quieren progresar, acceso a fondos de garantía, y promueve estudios tecnológicos y de mercadeo internacional.

Costa Rica ha abandonado totalmente el estímulo socioindustrial. Necesitamos alcanzar la igualdad con nuestros socios comerciales para poder competir; además, somos conscientes de que los estímulos deben tener un bajo costo fiscal por la situación actual de nuestro país, así como un control estricto para evitar los abusos.

Por su parte, Argentina logró generar una ley que coordina todas las acciones de apoyo a las PYMES, sistematiza las acciones en una Secretaría adjunta a la Presidencia de la República para implementar la ley y redefine este sector. En este país, una PYME es aquella empresa industrial con menos de 300 empleados, que vende menos de 18 millones de dólares -sin tomar en cuenta los impuestos- y que tiene activos por diez millones de dólares o menos.

En España, Japón y Taiwán, las PYMES deben tener 250 empleados y veinte millones de dólares en ventas.

En este momento, no existe un mercado nacional; las PYMES costarricenses deben definirse como las internacionales, pues en este país no se compite con la industria costarricense, sino con la internacional.

La Cámara de Industrias de Costa Rica está proponiendo estudiar el tema, pero creemos que las PYMES en nuestro país no deben ser definidas por menos de 200 empleados, para estar acorde con aquellos que en este momento reciben este tipo de incentivos y compiten con nosotros.

Nuestro país debe desarrollar, urgentemente, un nuevo esquema de apoyo a las PYMES. ¿Qué se requiere para trabajar en un sistema de apoyo a la competitividad industrial? Está el papel que deben jugar las cámaras empresariales, pues a la Cámara de Industrias le corresponde hacer un «bench marking» de lo que está sucediendo en el mundo; se debe trabajar en la redefinición de una PYME y ofrecer servicios específicos a la industria con énfasis en las PYMES.

Por otro lado, debemos señalar que hemos tenido la experiencia de llevar a cabo, durante tres años, un proyecto con el BID, con la ACDI de Canadá y con el Gobierno de Taiwán; hemos realizado proyectos conjuntos de cooperación con el gobierno suizo y recientemente firmamos un tratado con la Unión Europea, para tener un eurocentro que funcione en la Cámara de Industrias.

Asimismo, tenemos la Unidad de Asistencia Técnica (UATI) que en los últimos años ha apoyado a más de trescientas PYMES; por mes se realizan seis cursos de capacitación, en que participan aproximadamente cuarenta personas; tenemos una Unidad de Comercio Exterior que apoya a las industrias en los procesos de negociación comercial y realiza misiones comerciales en diferentes países y en las ferias comerciales; asesoramos en materia de ambiente y energía, y somos parte importante en el proyecto de Centro de producciones limpias, que compartimos con el Instituto Tecnológico y con el SEGESTI.

Un programa muy importante de la Cámara de Industrias es el premio a la excelencia, que más que un premio es una manera de ofrecerle herramientas al industrial para mejorar su competitividad.

¿Cuál es el papel de la Asamblea Legislativa? La apertura que ha tenido el Congreso ha sido fundamental, principalmente en la realización de estos foros, que han servido para intercambiar información con los señores diputados y sus asesores. Debemos diseñar un sistema de apoyo a la PYME costarricense y la Cámara de Industrias está anuente a facilitar la información necesaria.

¿Cuál es el papel del Poder Ejecutivo? Analizar qué se hace en el ámbito internacional. Hace poco tuvimos una oferta del director de ONUDI, en Costa Rica, para realizar un «bench marking», con el objetivo de verificar el nuestro y conocer la experiencia internacional.

Se debe redefinir el papel del Ministerio de Economía, Industria y Comercio para que sea la entidad rectora, con el fin de coordinar

todos estos aspectos de política industrial; así como trabajar con la Cámara de Industrias y otros actores en la definición de una PYMES.

No debemos temerle a los incentivos universales con bajo costo fiscal y aceptados por la OMC. Esta diferencia está castigando fuertemente e innecesariamente la producción nacional.

Con el objetivo de estimular el sector industrial, la Cámara de Industrias requiere:

1.- Implementar una depreciación acelerada de maquinaria y equipo -entiéndase por acelerada un 50 por ciento o un 100 por ciento en el primer año- para promover la modernización tecnológica y que nuestro parque industrial se pueda modernizar.

El costo fiscal de esto es cero, porque si alguien usa el escudo fiscal durante el primero o el segundo año, el equipo sigue funcionando y generando renta y no se puede depreciar.

2.- Con el objetivo de invertir en tecnologías limpias, se propone una reinversión de utilidades que se puedan aplicar cuando el empresario compra equipo destinado a tecnologías limpias. Esto le va a permitir acceder a los mercados extranjeros -que cada vez van a ser más estrictos- pues se realizarán auditorías ambientales antes de comprar en una industria nacional.

3.- Para promover el desarrollo humano, se propone descontar hasta un máximo de 0,25 de la nómina del industrial de la cuota al INA, porque para exportar se debe buscar nichos de mercado especializados y en Costa Rica es imposible que nuestras entidades puedan dar el entrenamiento en todas las diferentes tecnologías que los empresarios del país busquen para competir en terceros mercados.

4.- Es indispensable capacitar a nuestros operadores en las empresas más avanzadas del mundo y que esto se deduzca como un gasto

de entrenamiento. Singapur, por ejemplo, puede deducir dos veces el gasto por comisiones comerciales y entrenamiento de su gente.

5.- Se pretende que la pequeña y la mediana industrias con oferta exportable puedan ofrecer sus productos en el extranjero.

6.- Se propone destinar un 20 por ciento del presupuesto de PROCOMER para apoyar a las industrias que van a ferias, a misiones comerciales y a ofrecer sus productos en el extranjero.

Dr. Fernando Gutiérrez Ortiz

La función del Ministerio de Ciencia y Tecnología consiste en apoyar los diferentes sectores del país: industrial, educación, salud, entre otros.

En ese sentido, el Ministerio de Ciencia y Tecnología tiene un programa en el que se establece apoyar a la Cámara de Industrias, en cuanto a proveedores de calidad mundial.

Una de las inquietudes de este Ministerio se relaciona con la brecha social que pueda dar el desarrollo tecnológico de un país. Se enfoca, principalmente, la política y el acceso a la democratización del conocimiento; para eso contamos con programas puntuales, incluso, hace pocos días se instalaron los consejos regionales de ciencia y tecnología, porque normalmente estos programas se centralizan en las necesidades del área metropolitana y no toman en cuenta las necesidades de las regiones, independientemente de si alcanzan los recursos o no.

La responsabilidad del Estado es priorizar, de acuerdo con las situaciones y los problemas que se presentan, la asignación de los recursos. Con ese mecanismo podemos lograr que en el Ministerio se actualicen las políticas de ciencia y tecnología.

Otro punto del programa que lleva a cabo este Ministerio son las ferias nacionales, las cuales están dirigidas a escuelas de primaria y secundaria, pues consideramos que el conocimiento científico y tecnológico debe irse formando desde la niñez. A su vez, instamos a los niños para que presenten proyectos de investigación en el área científica. Por un lado, se identifican las personas con vocación científica y por otro se les enseña cómo deben enfrentar las situaciones y los problemas que se les puedan presentar en la vida.

Estas ferias también se han realizado en las diferentes regiones. La primera de esta modalidad se llevó a cabo en la provincia de Puntarenas, donde se presentaron 1.500 proyectos, de los cuales clasificaron 500. Es importante una apertura como parte de la democratización del conocimiento, y fomentar esta disciplina.

Otra preocupación del Ministerio es el acceso a la información. El mundo actual es un mundo de conocimiento y tenemos que preparar a nuestra gente; no es posible que en las zonas rurales se siga pensando que se debe seguir usando la pala, debemos pensar que en el nuevo milenio tendremos otras oportunidades de trabajo; por ejemplo el teletrabajo.

Hay que invertir más en investigación y en un desarrollo orientado al sector industrial, para adoptar nuevas tecnologías; por eso, se está promoviendo un fondo concursable, para que la participación del sector privado, en inversión e investigación, sea cada vez más dinámica.

En Costa Rica no existe la cultura de invertir en investigación y desarrollo, normalmente estos estudios son realizados por las grandes empresas. Considero que si un país quiere alcanzar el desarrollo, debe invertir en estos rubros, y no esperar a que sean los países ricos los que inviertan.

No creo que la importación de tecnologías nos ofrezca una ventaja competitiva; esta ventaja está en la innovación tecnológica.

La cooperación del Ministerio con el sector industrial costarricense se centraliza, principalmente, en el Programa de mejoramiento de proveedores de calidad mundial, que se originó en EXPOMIL. El programa se centraba en el acercamiento de empresas grandes y pequeñas, y la Cámara de Industrias era la encargada. En este momento, la modalidad es llevarlo a las diferentes zonas francas.

El CEFOF es el encargado de coordinar el programa. Esta entidad es un centro público, no gratuito, orientado a promover la productividad. Se encarga de analizar la administración de la producción, de la calidad y la gestión ambiental; es decir, ofrece un servicio a la pequeña empresa para mejorar la producción nacional. Sin embargo, estas empresas, al utilizar el servicio, están haciendo una inversión. Este programa ha tenido éxito no sólo en el nivel nacional sino en el centroamericano, y algunas empresas que lo han utilizado son: BAXTER -una de las pioneras en este tipo de programas-, CONEYER, ALUNASA, COOPEMONTECILLOS, INTEL, IMD e INCESA.

Otro objetivo del Ministerio de Ciencia y Tecnología es fomentar los proveedores nacionales, con el fin de que brinden servicios y bienes con características y estándares internacionales, para cumplir con normas de calidad requeridas por las empresas multinacionales; es decir, se pretende darle oportunidad a la pequeña empresa para que sea un suplidor de las grandes empresas del país.

Existen otros actores como las universidades y los centros de investigación que son muy importantes cuando hay que resolver un problema. El objetivo es lograr que la industria nacional participe de los 740 millones de dólares que importan estas industrias.

Como misión se pretende que la pequeña y la mediana industria local superen la brecha tecnológica, para que así mejore su posición competitiva en los mercados internacionales. Parte del problema es la brecha tecnológica que tenemos en el país, que nos impide ajustarnos a las normas internacionales.

Aunque al Ministerio no le compete crear una ley de sistema nacional de calidad, es importante crear un plan nacional de normalización que contribuya en el mejoramiento de la competitividad de la industria local. La visión es contribuir para que nuestro país cuente con empresas de bien y servicios de calidad mundial, y así mejorar la productividad nacional.

Hay diferentes actores que pueden ayudar a promocionar la productividad nacional, el problema es que en el Estado es difícil hacer las cosas sistemáticamente; se definen las funciones de cada actor y cuando se pretende concretar un proyecto no es tan fácil hacerlo, principalmente en la parte pública. Otro problema es el ciclo político, que por cambiar cada cuatro años impide que se puedan definir políticas a mediano y largo plazos. La experiencia de otros países señala que solo de esa forma se ha logrado un desarrollo.

Por otra parte, en Costa Rica casi nunca se cuestiona la inversión en educación y salud; sin embargo, se ha podido concertar -por lo menos hasta hoy- y Costa Rica tiene una ventaja competitiva en relación con algunos países del mundo.

En las empresas nacionales se han adquirido nuevos mercados y tecnologías; se han expandido sus productos a redes de ventas de otras empresas; ha habido un mejoramiento en la eficiencia operativa, así como mayor capacidad de competitividad y aumento en las ventas.

En las empresas multinacionales hay un mejoramiento en el servicio de los suplidores; se han reducido los inventarios -pues al tener el suplidor cerca bajan los costos-, se han reducido los costos en tiempo de entrega y hay precios competitivos.

En cuanto a las compras totales de las empresas, no es posible que de 791 millones, solamente se capten 51 millones.

Si bien este programa tiene buena intención, sigue siendo incipiente para una política clara en la que podamos tener mayor

participación en los insumos que estas empresas necesitan y de esta forma habría una mayor dinamización del sector productivo nacional.

Según nuestro programa, lo más difícil de lograr en nuestro país es que se cambie de mentalidad. A veces se hace por una presión de mercado, y otras es por medio de un proceso educativo y de capacitación. En ese sentido, existen algunos programas pero sólo progresivamente podremos lograr un cambio de actitud en los costarricenses.

Entre las empresas que ya han sido contactadas con empresas transnacionales están: CELTRON, se estableció la relación necesaria para que la empresa local Moldes Industriales fabricara piezas maquiladas, con tecnología CNC; una vez superadas las pruebas, se logró concretar el primer contrato; CONAIR con AKA Precisión, que hizo el contacto entre la multinacional CONAIR y la empresa local AKA, para que esta fabricara repuestos de mantenimiento para la maquinaria de CONAIR y los repuestos estaban siendo importados desde Alemania. Se confeccionó la primera prueba, que CONAIR instaló y mantuvo en observación, hasta que cumplieran su vida útil para evaluar su desempeño. Se cumplió con las expectativas y se espera la primera orden de trabajo.

Como se puede observar, no es que al día siguiente van a comprar el producto, se requiere una serie de ajustes, así como el cumplimiento de normas no sólo en el producto sino en los procesos de producción y en el recurso humano existente. Las empresas deben ser perseverantes para poder incursionar en el mercado internacional.

Por otra parte, creemos que debe existir un sistema nacional de ciencia y tecnología e innovación, que fortalezca la labor del Ministerio de Ciencia y Tecnología. Para ello, se está redactando un proyecto de ley que se llama de Fondos Concursables, por medio del cual se pretende dinamizar el sector privado, en cuanto a la participación, investigación y desarrollo -esperamos contar con el apoyo de la Asamblea Legislativa.

A medida que este sector se vaya dinamizando, tendremos una menor participación del Estado, de ahí la importancia de crear este fondo, para que el sector privado tenga la confianza de invertir en investigación y desarrollo, y no solamente importe tecnologías, porque la importación de tecnologías nos da una ventaja momentánea.

El país debe centralizar sus esfuerzos donde tenga posibilidades de innovar; los esfuerzos no se pueden disipar sino focalizar en algunas áreas o sectores. Por ejemplo, en el área industrial hay sectores que ya tienen un perfil de desarrollo mucho más avanzado que otros y deberíamos seguir ese ejemplo.

Dip. José Manuel Núñez González

El estilo de desarrollo que Costa Rica asumió desde mediados de la década de los ochenta, tiene como característica principal la desprotección de los sectores productivos nacionales, en especial el agrícola tradicional y la industria.

Con el pretexto de la competitividad, la globalización económica en Costa Rica ha tenido efectos nocivos en los rangos de justicia social, distribución del ingreso y equidad económica.

Es preocupante cómo los empresarios nacionales honestos han visto mermadas sus posibilidades de crecimiento y desarrollo con el estilo actual.

Hoy nos preocupa analizar el apoyo que ha tenido la industria costarricense en los últimos 15 años. Además, nos preocupa cómo será el desarrollo de la misma para el próximo siglo, ya que miopes seríamos, si no somos capaces de entender que las políticas que se definan hoy serán la base de la industria costarricense para los próximos años.

El estilo de desarrollo utilizado por los diferentes gobiernos de nuestro país, enmarcados desde la órbita neoliberal por los programas

de ajuste estructural, posee una serie de aristas que evidencian lo perjudicial que ha sido para la industria costarricense, especialmente para la mediana y la pequeña industria de base local no exportadora.

Los rasgos más importantes de ese estilo de desarrollo son:

1.- Un énfasis en el sector agroindustrial -exportador de productos no tradicionales como piña, naranja, cardamomo, flores, palmito- integrado por grandes empresarios, muchos de ellos extranjeros que, con incentivos como los certificados de abono tributario, han alcanzado importantes niveles de desarrollo que se ponen en duda una vez que estos desaparecen.

2.- La crisis que viven los pequeños productores de productos no tradicionales ha sido cíclica, como consecuencia de las variaciones en los precios y las preferencias del mercado internacional.

3.- La atracción de inversión extranjera en diferentes modalidades. Para ello, se han creado una serie de incentivos y de regímenes para facilitar la proliferación de las empresas que no han logrado reducir, durante la última década, las tasas históricas de desempleo; por el contrario, se han incrementado los agentes económicos informales.

    En muchas ocasiones, la inversión extranjera ha sido momentánea y ha dejado una estela de desempleo para cientos de trabajadores que de la noche a la mañana han visto desaparecer su fuente de trabajo. Así, el aporte a la dinamización de la economía, por parte de estas empresas, ha sido relativamente bajo. Aunado a lo anterior, es importante resaltar que el Estado ha disminuido su participación en la economía.

4.- La reducción del Estado, una de las metas del estilo de desarrollo imperante en la Costa Rica de los últimos 15 años, lo cual ha incidido en la dinamización de la economía, la generación de la riqueza y los niveles de empleo.

5.- Fortalecimiento del sector financiero privado costarricense, el cual se ha visto beneficiado con el acceso a instrumentos que durante varias décadas no había disfrutado. Esto ha obligado a la banca estatal a variar sus métodos de acción y trabajar más en aspectos de rendimiento y rentabilidad, que en elementos de desarrollo y solidaridad, afectando con ello las líneas de crédito de los agentes económicos medianos y pequeños o, en su defecto, encareciendo el costo de estos.

Finalmente, es importante señalar un eje principal de la estrategia de desarrollo basada en los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y que quizás es el que menos se ha cumplido: la reconversión productiva.

El objetivo de la apertura comercial se basa en el desarrollo de la competitividad por parte de las empresas nacionales, en este caso la industria de los sectores más vulnerables en la dinámica desproteccionista, por lo que requiere una reconversión productiva profunda, que debe hacerse antes de liberar el comercio.

Durante los últimos años, la experiencia costarricense se ha dedicado a desproteger sin haber reconvertido, esto ha ocasionado que las empresas de base local, así como las medianas y pequeñas, se vean amenazadas por agentes externos que, con mejores ventajas comparativas o prácticas desleales, se imponen en el pequeño y vulnerable mercado local. Esto es aún más grave, cuando el 94 por ciento de las empresas nacionales tienen menos de cien empleados.

El estilo de desarrollo puesto en práctica desde mediados de los ochenta ha provocado un detrimento de la pequeña y la mediana industria costarricense, en favor de la industria transnacional exportadora. Las empresas nacionales exportadoras han logrado sobrevivir en el actual modelo, porque han aprovechado las oportunidades que para ese efecto ha puesto la estrategia de desarrollo. Pero las no exportadoras, sin importar su tamaño, han sufrido en términos reales una disminución en su capacidad de dinamizar la

economía y, por lo tanto, se encuentran en una situación que se refleja en la vulnerabilidad de la economía costarricense.

Con el actual estilo de desarrollo, el apoyo a la industria costarricense es una tarea que se ha dejado de lado. En ese tanto, parece impostergable que se varíe la concepción filosófica y práctica de la estrategia de desarrollo y se busque un mayor apoyo a la industria costarricense para alcanzar el bienestar económico nacional en el próximo siglo.

Asimismo, es necesario establecer el eje del desarrollo nacional en el empresariado costarricense. Para el Partido Fuerza Democrática el desarrollo de Costa Rica sólo puede alcanzarse con una clase empresarial nacional comprometida en ese sentido. Estamos de acuerdo con las inversiones extranjeras, pero como un complemento de nuestra economía, porque apostamos a aquellas áreas que dejan mayor valor agregado nacional; es decir, a la industria costarricense.

Las empresas que actualmente están acogidas al sistema de zonas francas y son privilegiadas por considerárseles tecnología de punta, apenas aportan un 10 por ciento de valor agregado nacional, mientras que las actividades económicas costarricenses generan cerca del 80 por ciento de valor agregado nacional. El carácter de pequeñas empresas y la falta de definición en este sentido, con las consecuencias institucionales que ello acarrea, provoca que hoy tengamos un estancamiento en la producción y en las exportaciones nacionales.

El desarrollo nacional sólo se mejorará en beneficio de todos los costarricenses, si logramos que la producción y la exportación nacionales sean la punta de lanza de nuestra economía.

Para nosotros, los procesos de globalización y de apertura comercial no son opciones, están independientemente de nuestros deseos. El asunto es ¿cómo nos insertamos?, ¿con qué capacidad participamos en este proceso?; ¿qué beneficios o perjuicios podemos obtener?; ¿con qué base de apoyo industrial, tecnológico, científico

y educativo, además de recursos humanos, contamos? Si creemos que la globalización y la apertura ayudan a colocar las inversiones extranjeras en nuestro país ¿qué debemos mejorar en productividad y en eficiencia o podremos insertarnos con una base industrial y empresarial conformada por medianas y pequeñas empresas de capital nacional?

La globalización, como fenómeno de internacionalización de la competencia productiva, nos genera grandes retos y desafíos como país, como proyecto conjunto del empresariado nacional, en todas sus formas, y los sectores laborales ligados a ellos; pero también al Estado como instrumento que debe garantizar, apoyar y estimular, en este proceso, el papel de este empresariado, de su producción y de las exportaciones nacionales y de las mejores condiciones de vida para la fuerza laboral costarricense.

No debemos temerle a la competencia internacional por agresiva e intensa que sea. Sólo se le puede tener miedo cuando no se confía en la propia fuerza nacional y se tiende fácilmente a sustituir este recurso por el extranjero. Por ello, es importante que el desarrollo industrial cuente con el apoyo decidido del Estado; que nuestro proceso productivo se vea en las exportaciones, con el apoyo estatal que se requiere; que los proveedores locales se vean favorecidos; que se estimule la especialización y que las cadenas industriales estimulen y generen, cada vez más, el valor agregado nacional.

Desde esa perspectiva, es importante atender los asuntos relacionados con los problemas fiscales del país, de manera que el gasto público no sólo sea debidamente justificado, sino que esté en relación directa con la concepción de desarrollo, y que estimule y no estruje al sector privado de la economía; que el desarrollo económico social del país se financie sin crecimiento de la deuda interna, que permita una mejor calidad de vida a los costarricenses, y salarios crecientes y decorosos a los trabajadores; que se pueda trazar una política de inversión en obras de infraestructura y gastos sociales, para que sean el pilar de este desarrollo.

En cuanto a la reforma del Estado, consideramos importante asignarle un papel en esta discusión, que debe resultar del encuentro de todos los sectores nacionales interesados en sacar adelante al país, de la coyuntura internacional en que se encuentra. Asimismo, manifestamos que esta reforma del Estado debe garantizar la gobernabilidad institucional; para ello, deberá agilizar los trámites burocráticos, facilitar los procesos institucionales; asegurar a los sectores la confianza en los procedimientos y las resoluciones; fortalecer ciertas áreas del desarrollo estratégico, reservando a la esfera del Estado ciertas áreas del desarrollo nacional, sin perjuicio de la colaboración del sector privado y haciendo del Estado un socio, un hermano mayor del sector productivo nacional.

Es urgente elaborar una agenda nacional política y económica con la participación de todos los sectores y agentes productivos, pero también de todas las fuerzas políticas interesadas en el desarrollo nacional.

La agenda política nacional debe atender problemas de corto, mediano y largo plazos; asimismo, los que permitan definir una estrategia nacional que asegure crecimiento y desarrollo, especialmente de aquellas industrias y empresas que más valor agregado nacional generen.

Para nuestro partido es evidente que este sector es el de las actividades industriales nacionales, que descansa en ese 94 por ciento de pequeñas y medianas empresas; el 50 por ciento de esas empresas son microempresas con cinco empleados o menos.

Por el contrario, la colocación de grandes industrias o empresas extranjeras en nuestra economía apenas representa un poco más del 5 por ciento del total de las empresas. El 70 por ciento de estas empresas proceden de Estados Unidos, Canadá y México; un 15 por ciento de Centroamérica; un 10 por ciento de Europa y un 5 por ciento de otras regiones.

Se requiere una visión que se oriente a fortalecer los principios históricos que han permitido desarrollar la democracia económica nacional, la distribución social de la riqueza y la calidad de vida de los costarricenses. Esta visión debe contemplar una política que integre a las pequeñas y medianas empresas e industrias, como eje de crecimiento nacional. Si partimos de esta visión, aseguraremos los niveles de empleo, los salarios, el consumo, sin temor al mercado abierto que se impone en nuestro país y con la previsión necesaria para evitar que desaparezcan nuestras empresas nacionales y que se estimule el desempleo.

La producción nacional es la que generará empleo. Los salarios y los niveles aceptables y razonables de consumo, generarán esa repetición de empleo. Se trata de producir para vivir mejor, adquiriendo los bienes necesarios.

Un artículo escrito por Franz Hiukelammert decía que, en la época actual, el obrero clama por ser explotado, porque la alternativa está en ser explotado o estar desempleado. Y es obviamente muchísimo más dramático, no tener empleo que tener la posibilidad de un ingreso para poder vivir.

Algunos aspectos macroeconómicos que no pueden obviarse son:

1.- Definiciones claras del gobierno para organizar acciones encaminadas a mejorar la competitividad e internacionalización de la industria costarricense.

2.- Que exista verdadera voluntad política, con el fin de replantear las funciones del Ministerio de Economía, Industria y Comercio y no necesariamente las de Comercio Exterior.

3.- Que se establezcan sólidas políticas de coordinación, colaboración y apoyo mutuo de las acciones estatales y del sector privado.

4.- Que no se dispersen esfuerzos.

5.- Que se establezca una política de servicios públicos hacia el empresariado nacional, que le permita competir en igualdad de condiciones con las empresas extranjeras establecidas en el país y con sus competidores.

6.- Que se agilicen y modernicen las obras de infraestructura en todos los campos.

7.- Que la relación entre las universidades y los centros académicos, con las empresas e industrias, se fortalezca.

8.- Que se fortalezca la educación vocacional y técnica, desde la secundaria hasta instituciones como el Instituto Nacional de Aprendizaje.

9.- Que se agilicen los trámites de las contrataciones administrativas.

10.- Que se reduzcan los márgenes de intermediación bancaria y se ofrezcan a todos los empresarios las mismas condiciones financieras que aseguren supervisión y protección a los inversionistas nacionales.

11.- Que se asegure el acceso al crédito y un fondo de capital a largo plazo, cuyas fuentes deberán discutirse y analizarse con la participación de todos los sectores nacionales y agentes económicos.

Por otra parte, se deben revisar y simplificar tributariamente, los impuestos existentes; así como, mejorar la captación de estos, por parte de quienes deben pagarlos.

Es urgente una política nacional de inserción en el mercado internacional; en ese sentido, el Ministerio de Comercio Exterior no está cumpliendo su papel. También, hay que realizar una evaluación

adecuada de las políticas de libre comercio que se han venido impulsando, las cuales facilitan un comercio desleal con el sector nacional productivo.

Nuestro país carece de una promotora de comercio exterior que identifique regiones, oportunidades, ofertas y demandas de comercio que nos favorezcan, sin aislarnos de Centroamérica, por lo tanto, es imprescindible mejorar nuestra integración regional.

Apostamos a una política y a una estrategia de desarrollo nacional continua, de excelencia, con empresas y trabajadores que, compenetrados con esta nueva cultura de producción y de trabajo que nos imponen los cambios, puedan avanzar hacia un crecimiento y un desarrollo económico permanentes, se generen empleos y mejoren las condiciones y la calidad de vida de todos los costarricenses.

De igual forma, apostamos a las industrias y empresas para que se comprometan con la producción, la productividad, la calidad de sus productos; para que tengan innovación constante, el mejor servicio y satisfacción para los clientes y consumidores, con una capacitación constante de los recursos humanos, y con aquellas empresas que igualmente vean en la protección del ambiente y del entorno un factor de desarrollo.

El Partido Fuerza Democrática conoce los esfuerzos que han venido realizando los grupos de empresarios industriales que se reúnen en la Cámara de Industrias, preocupados por los cambios internacionales. Comprende su concepción de empresas del nuevo siglo, que no le temen a la competencia en la necesidad de insertarse en los procesos de globalización y apertura internacional, y de impulsar los cambios que el país necesita con la participación de todos los sectores nacionales.

Conocemos muchas propuestas que se han venido impulsando para enfrentar estos desafíos, para fortalecer la democracia

económica, pilar de nuestro desarrollo. Por ello, estamos de acuerdo con un decidido apoyo estatal, que asegure una política de Estado que fortalezca las acciones propias de las características competitivas del sector empresarial privado y garanticen la igualdad ante los cambios que enfrenta el país.

Estamos por promover el desarrollo de la coordinación interinstitucional estatal y privada, que genere la estructura de apoyo, asesoría y financiamiento. Este programa estará dirigido a consolidar las pequeñas y medianas empresas costarricenses, con el impulso de un Consejo Nacional de PYME y con programas de capacitación y registros nacionales de pequeñas empresas; así como, por medio de créditos, políticas públicas, apoyo del Sistema Bancario Nacional, tasas preferenciales, especiales o diferenciadas, créditos para la constitución de capitales de trabajo, de inversión en tecnología de punta, y para el financiamiento de exportaciones.

Como se señala en la cita bíblica, no debemos temerle a los goliats industriales, pero necesitamos una visión estratégica y táctica de un David nacional, seguro, capaz, dispuesto, preparado, sin posibilidad de perder y ser arrasado; que cuente con la información, la asistencia técnica y financiera que le permita hacerse de las herramientas necesarias y de calidad para esa competencia.

Necesitamos tener un crecimiento económico con base en el desarrollo permanente, sostenido por el pequeño y el mediano empresario industrial que es la base del parque industrial costarricense.

El poeta Isaac Felipe Azofeifa nos decía que nunca se pone más oscuro que cuando va a amanecer. Estamos en el alba y debemos levantarnos con pies de gigante, con entusiasmo y seguridad de que los costarricenses podemos enfrentar estos retos y desafíos, y que Costa Rica también vale, y por eso no podemos ni queremos dejarla perder.

RESPUESTAS Y COMENTARIOS

Dr. Henry Mora

Estamos de acuerdo que para «aprender a nadar hay que echarse al agua», pues por más clases de teoría, no aprendemos a ser eficientes. No obstante, si ustedes lanzan a una persona a una piscina de cuatro metros de profundidad y esta no sabe nadar, se va directo al fondo.

Por otra parte, no es cierto que las políticas sectoriales tradicionales estén agotadas, mucho menos en un país como Costa Rica con muy poca experiencia en este sentido, pero se necesita una verdadera reestructuración, en el ámbito del ambiente institucional, que estimule, promueva, fortalezca la creación, consolidación e internacionalización de empresas en Costa Rica, sean industriales o de otro tipo.

Si de este foro logramos impulsar algo parecido a lo que llamé un régimen de promoción de la pequeña y la mediana empresa, o una ley PYMES, como se ha mencionado, sería misión cumplida.

Además, un sistema nacional de información no es una panacea, en eso estamos claros; tampoco puede flotar en el aire por la transformación productiva que requiere Costa Rica; se fundamenta en la renovación del sistema educativo nacional, en el sistema de información de recursos humanos y en el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, o nos estaremos condenando a cincuenta o cien años más de subdesarrollo.

Dr. Jack Liberman

Quisiera saber si podemos pasar de una sociedad de dueños de pulperías -orgullosos de ser dueños de esa pulpería- a una sociedad de cajeros de supermecado.

En todas las intervenciones se dice que hay consenso. Quiero que avancemos, aterricemos y llevemos a la práctica las acciones que se han mencionado en este foro. La Cámara de Industrias hará y seguirá haciendo su labor en este sentido.

Solicito a los señores de la Asamblea Legislativa y al representante del Poder Ejecutivo, que nos ayuden para que los empresarios tengan la mesa pareja con respecto a sus socios comerciales del extranjero. Que compitan en nuestro propio país y que trabajemos juntos para implementar las ideas que se han visto en estos tres foros.

Dr. Fernando Gutiérrez Ortiz

Coincido en la necesidad de reestructurar el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología; sin embargo, considero que es necesario elaborar una agenda nacional para tratar estos temas y llegar a acciones concretas al corto, mediano y largo plazos.

En ese sentido, sería uno de los primeros en contribuir para que esto se lleve a cabo, en beneficio de todos los costarricenses.

Dip. José Manuel Núnez González

Para resolver el problema de las empresas, creo que debe hacerse por licitación. Recientemente presentamos a la corriente legislativa un proyecto de ley que obliga a las instituciones del Estado a comprar bienes y servicios a empresas nacionales, con un valor agregado nacional.

En cuanto al ciclo político, es cierto que en nuestro país es sumamente cíclico, pero también no hay interés por hacer cosas nuevas.

Nos llevaremos los dos años de gobierno para que la política industrial empiece a incrementarse, eso se sustituye en que efectivamente existan agendas nacionales que los sectores logren impulsar, y haya poca modificación, sea quien sea el que gane un proceso electoral, sobre todo en lo que se refiere a políticas nacionales.

En ese sentido, propongo que se mocione para crear una comisión mixta, con plazo fijo de funcionamiento y con capacidad dictaminadora, para que analice el problema de las pequeñas y las medianas empresas.

Podríamos hacer un esfuerzo y presentar un proyecto de ley que efectivamente incluya a este sector de la economía en los rieles del siglo XXI, con posibilidades competitivas de poder nadar en esa piscina. Es ofrecerle los instrumentos al empresariado nacional, para que no se ahogue en esa piscina de cuatro metros de profundidad, sino que pueda nadar los cien metros en menos de un minuto.

Dr. Alberto Salom Echeverría

Es evidente que no estamos ayunos ni de diagnóstico ni de visión sobre las políticas que deben emprenderse, pero a veces pareciera que uno de los males que carcomen a la nacionalidad costarricense es la falta de decisión para acometer políticas que están claras para todo el mundo.

Por ejemplo, el problema del contrabando es un secreto a voces y nadie le pone el cascabel al gato; es decir, somos un poquito malos para ponerle punto final a los grandes males.

Debemos tomar conciencia de estas deficiencias y de la necesidad de cambiar en este sentido.

Impreso por:
Inversiones Benzoni Fuentes
Telefax: 259-7955
500 ejemplares
Marzo, 2.000